

**БЕЛКООПСОЮЗ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
"БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ"**

**В. П. МАНЬКОВ  
В. А. МИЩЕНКО**

**ЭКОНОМИКА ЗАГОТОВОК  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ПРОДУКТОВ И СЫРЬЯ**

**Допущено Министерством образования Республики Беларусь  
в качестве учебного пособия для студентов учреждений,  
обеспечивающих получение высшего образования  
по специальностям "Коммерческая деятельность",  
"Экономика и управление на предприятии"**

Гомель 2003

УДК 334.732.3  
ББК 65.41  
М 24

Рецензенты: *А. В. Мацулевич*, начальник управления заготовок  
Белкоопсоюза;  
*П. В. Лециловский*, д-р экон. наук, профессор,  
зав. кафедрой экономики АПК Белорусского  
государственного экономического университета

**Маньков В. П., Мищенко В. А.**  
М 24 Экономика заготовок сельскохозяйственных продуктов и  
сырья: Учебное пособие для студентов специальностей  
"Коммерческая деятельность", "Экономика и управление на  
предприятии". — Гомель: УО "Белорусский торгово-эконо-  
мический университет потребительской кооперации", 2003. —  
136 с.  
ISBN 985-6545-68-4

В издании излагаются методика и последовательность проведения экономического анализа основных объемных показателей закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, заготовительного оборота (оборота реализации), остатков и оборачиваемости продуктов и сырья, качества продукции, определения резервов их роста с учетом прогноза экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции. Раскрываются методологические подходы к планированию и прогнозированию объемов закупок и реализации отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, а также заготовительного оборота в целом.

УДК 334.732.3  
ББК 65.41

ISBN 985-6545-68-4

© В. П. Маньков, В. А. Мищенко, 2003  
© УО "Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации", 2003

## **ВВЕДЕНИЕ**

Результаты заготовительно-сбытовой, финансовой, коммерческой и других видов хозяйственной деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации зависят от разнообразных факторов, действие и взаимодействие которых различны по своей силе, характеру и времени. Не оценив направленность, активность и время их действия, нельзя обеспечить эффективное управление предприятием, т. е. верно спрогнозировать реальный исход событий.

Каждое заготовительное предприятие, фирма, объединение стремится к получению максимально возможной прибыли. Успех предпринимательства в сфере заготовок сельскохозяйственной продукции зависит, в основном, от следующих факторов: объема, товарного состава и качества закупаемой и реализуемой продукции, а также рационального использования ресурсов, которые имеются на предприятии. Следовательно, в условиях становления и развития рыночных отношений в кооперативном секторе экономики анализ объемных показателей заготовок продукции сельского хозяйства позволяет не только давать объективную оценку текущей заготовительно-сбытовой деятельности предприятия, но и разрабатывать и принимать оптимальные управленческие решения на ближайшую перспективу.

В первом разделе пособия раскрываются методика и последовательность проведения экономического анализа основных объемных показателей закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, заготовительного оборота (оборота реализации) и оборачиваемости продуктов и сырья. Теоретический материал иллюстрируется условными сквозными примерами, в которых использованы традиционные методы расчета показателей и новые, применяемые в ходе рыночных преобразований. Анализ объемных показателей заготовок заканчивается выявлением резервов их роста с учетом прогноза экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции.

Становление рыночных отношений расширило возможности заготовительных организаций и предприятий в сфере заготовительно-сбытовой деятельности. Это, в свою очередь, требует перехода на более высокий уровень планирования, позволяющий учесть все факторы, связанные с процессом функционирования заготовительного предприятия в рыночной среде.

Во втором разделе пособия раскрываются методологические подходы к планированию и прогнозированию основных объемных показателей заготовок сельскохозяйственной продукции в современных условиях с использованием примеров, излагается методика обоснования плана закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции, а также описываются практические подходы к планированию и прогнозированию заготовительного оборота, оборота по реализации и остатков продукции аграрного сектора на уровне предприятия.

Авторами пособия являются преподаватели Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации: кандидат экономических наук, доцент В. П. Маньков (раздел 1) и кандидат экономических наук, старший преподаватель В. А. Мищенко (раздел 2).

## **1. АНАЛИЗ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАГОТОВОК И РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ И СЫРЬЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

### **1.1. Понятия закупок, заготовительной отрасли, заготовительной деятельности, характеристика объемных (количественных) показателей заготовок**

На современном этапе экономического и социального развития Республики Беларусь потребительская кооперация выступает одним из основных заготовителей в стране. Заготовительная отрасль является второй по значимости после торговли. Это составная часть народнохозяйственного агропромышленного комплекса. Выступая посредническим звеном между производством и потреблением, заготовительная отрасль теснейшим образом связана, с одной стороны, с сельскохозяйственным производством, с другой — с торговлей и перерабатывающей промышленностью.

В отличие от других заготовительных систем в лице государственных и акционерных предприятий и организаций, специализирующихся на закупках отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, потребительская кооперация является универсальной заготовительной системой, закупающей свыше 60 видов продукции сельского хозяйства.

Закупленная продукция имеет многоцелевое назначение: для пополнения государственных ресурсов и нужд системы, торговли в заготовительной сезон и межсезонном периоде, простейшей и промышленной переработки на предприятиях кооперативной и государственной промышленности, экспорта и т. д.

Каждая однородная группа (вид) продукции предъявляет свои специфические требования не только к организации работ по максимальному освоению ресурсов закупками и доведению продукции без потерь

до покупателя, но и к развитию и размещению заготовительной сети в зоне деятельности заготовительного предприятия. При этом все виды продукции независимо от их удельного веса в заготовительном обороте или физическом объеме закупок важны для народного хозяйства.

Еще одна особенность экономических отношений в заготовительной отрасли потребительской кооперации определяется тем, что эта отрасль основана на кооперативной собственности и относится к сфере товарного обращения. Непосредственно заготовительная деятельность включает отношения производства, связанные с продолжением и завершением процесса производства сельскохозяйственной продукции в сфере товарного обращения, отношения распределения и обмена.

Следовательно, в заготовительной отрасли потребительской кооперации преобладают производственные функции, на долю которых приходится около 85 % общих затрат заготовительной деятельности.

Следующая особенность заготовительной деятельности состоит в разнообразии источников поступления сельскохозяйственных продуктов и сырья (колхозы, совхозы, хозяйства населения, подсобные предприятия кооперации, охотничий промысел, особые источники вторичного сырья и т. д.).

Еще одна характерная черта заключается в том, что в заготовительном обороте значительный удельный вес занимают закупки мелких партий продукции у населения, которые обуславливают более высокие затраты труда, материальных и денежных средств.

Кроме того, потребительская кооперация в агропромышленном комплексе страны функционирует как в сфере товарного обращения, так и в сфере производства сельскохозяйственной продукции. Закупки продуктов и сырья у сельскохозяйственных предприятий, в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах, откорм скота и птицы на предприятиях кооперации, а также товарная подработка закупленной продукции — вот неполный перечень видов хозяйственной деятельности заготовительной отрасли в аграрном секторе экономики.

Как товаропроводящий аппарат, потребительская кооперация выполняет функции двоякого рода: организует движение значительной части товарной продукции из деревни в город и промышленных товаров из города в деревню.

Применительно к хозяйственной деятельности потребительской кооперации используются термины "заготовки" и "закупки" в следующих значениях:

- ♦ заготовки — отрасль хозяйственной деятельности потребительской кооперации; совокупность актов купли-продажи, транспортировки, приемки, подработки, хранения и сбыта сельскохозяйственных продуктов и сырья;

- ♦ закупки — форма проведения заготовок, совокупность актов купли и приемки продукции заготовительными предприятиями у непосредственных производителей (колхозы, совхозы, фермерские хозяйства, хозяйства населения, агропромышленные предприятия и др.).

Наряду с этим следует отличать и более широкое понятие — заготовительная деятельность потребительской кооперации. Она включает в себя, наряду с заготовительной, целый ряд других видов хозяйственной деятельности кооперативных заготовительных предприятий, без которых осуществление заготовок было бы невозможным. К таким видам, или подотраслям, заготовительной деятельности относятся следующие:

- ♦ переработка сельскохозяйственной продукции (соленье, квашение, сушка, сульфитация плодоовощей; производство соков; переработка грибов; сушка лекарственных растений; убой скота, птицы, кроликов; производство колбасных изделий), которая способствует более полному освоению ресурсов сельского хозяйства, сокращению потерь в производстве и заготовках, увеличению товарных ресурсов кооперативной торговли;

- ♦ производство сельскохозяйственных продуктов и сырья (откорм скота, птицы, кроликов, рыбоводство, подсобное сельское хозяйство) — важный дополнительный источник ресурсов сельскохозяйственных продуктов и сырья;

- ♦ длительное хранение картофеля и плодоовощной продукции в целях снабжения ими розничной торговой сети и предприятий общественного питания в межсезонный период (по существу, исполняются функции оптовой торговли);

- ♦ вспомогательное производство, обеспечивающее успешное проведение заготовок и переработки (производство и ремонт тары);

- ♦ другие виды деятельности (использование собственного транспорта, строительство и капитальный ремонт основных фондов заготовок), обеспечивающие нормальное функционирование заготовительно-производственных процессов.

В условиях коренных изменений в экономике, связанных с переходом к рынку, предприятие становится важнейшим субъектом рыночных отношений. Рыночные преобразования должны быть направлены на реформирование не только внешней и внутренней среды, в которой функционирует предприятие, но и методов хозяйствования, целевых ориентиров. В рамках рыночных отношений принципиально ме-

няются содержание деятельности предприятий и их экономическое поведение. Прибыль и рентабельность предприятий агропромышленного комплекса (АПК) (промышленных, сельскохозяйственных, заготовительных, торговых) при полной их самоокупаемости, экономической самостоятельности и самоуправлении становятся главными ориентирами.

Стратегия и тактика поведения предприятий АПК в соответствии с рыночными законами (система свободного ценообразования, конкуренция, маркетинговые исследования) должны быть ориентированы на такую производственно-сбытовую политику, которая способствовала бы более полному удовлетворению общественных и индивидуальных потребностей, ускорению оборачиваемости оборотных средств, повышению конкурентоспособности.

Прибыльность заготовительного предприятия можно рассматривать как меру эффективности осуществляемых функций предприятия по обслуживанию рынка сельскохозяйственной продукции, а также решению собственных предпринимательских задач. При рассмотрении прибыли как цели деятельности предприятия в процессе планирования возникает вопрос о ее взаимосвязи с количественными показателями хозяйственной деятельности. Для заготовительных предприятий кооперации такими показателями являются следующие:

- ♦ объемы закупок (реализации) отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, пушно-мехового и вторичного сырья;
- ♦ заготовительный оборот (оборот реализации);
- ♦ остатки и оборачиваемость товаров;
- ♦ объем заготовительного оборота, при котором доходы предприятия (фирмы) равны расходам ("точка безубыточности");
- ♦ объем заготовительного оборота, при котором достигается минимальная рентабельность ("точка минимальной рентабельности").

Заготовительные предприятия потребительской кооперации, в основном, осуществляют следующее: закупку сельскохозяйственных и дикорастущих продуктов и сырья, их транспортирование и хранение; подсортировку, подработку, придание закупленной продукции товарного вида; принятие на себя риска; финансовую деятельность; информирование рынка и получение информации о рынке; продажу товаров и др.

Ведущим объемным показателем, от которого зависят все другие объемные и качественные показатели заготовительной отрасли потребительской кооперации, являются закупки отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья в натуральном выражении (пушнины, мехового сырья — в натуральном и стоимостном измерении).

Объемы закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья — главный показатель развития заготовительной отрасли потребительской кооперации. Они отражают ту часть потребностей народного хозяйства в конкретных видах сельскохозяйственной продукции, которая должна удовлетворяться за счет закупок, проводимых потребительской кооперацией.

Из всего ассортимента закупаемой потребительской кооперацией сельскохозяйственной продукции выделяются, с учетом специализации сельского хозяйства, основные и важнейшие виды продуктов и сырья.

К основным видам продуктов и сырья относятся те виды, по которым потребительская кооперация Республики Беларусь является основным заготовителем в стране: картофель, овощи, фрукты, ягоды, шерсть, кожевенное сырье, дикорастущие плоды и ягоды, грибы, лекарственно-техническое и вторичное сырье.

Перечень важнейших видов (от двух до четырех) утверждается для каждого заготовительного предприятия. От выполнения плана закупок зависят размеры премирования руководящих работников, специалистов и служащих заготовительных предприятий.

Заготовительный оборот в денежном выражении выступает основным обобщающим объемным (количественным) показателем заготовительной деятельности потребительской кооперации. Он выражает экономические отношения, возникающие при движении сельскохозяйственной продукции из сферы производства в сферу товарного обращения. По своему значению этот показатель заготовительной отрасли аналогичен таким показателям других отраслей, как объем розничного товарооборота для торговли товарами народного потребления, валовая продукция для сельского хозяйства, товарная продукция для промышленности и т. д.

Заготовительный оборот используется для определения целого ряда качественных показателей хозяйственной деятельности заготовительных предприятий (объединений): производительности труда заготовительных работников, уровней валового дохода и издержек обращения, фонда заработной платы, рентабельности, фондоотдачи и др. Он является важнейшим показателем формирования фонда премирования заготовительных работников, с учетом его устанавливаются штат аппарата управления коопзаготпрома, потребность его в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

Хотя заготовительный оборот и характеризует реальную сумму стоимости закупленной продукции,

его общий объем не отражает конечных результатов ни в сельском хозяйстве, ни в заготовительной отрасли потребительской кооперации. К другим недостаткам, присущим этому показателю, относится то, что общая сумма оборота не всегда сопоставима по отдельным заготовительным предприятиям, в динамике и с планом. Это обусловлено существенными различиями в товарной и социальной структуре оборота, формах товародвижения, а также направлением и уровнем развития сельского хозяйства. Поэтому одним из важнейших количественных показателей заготовительной отрасли является объем реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья, дикорастущей продукции, вторичного сырья.

Однако в настоящее время планируется не общий объем реализации всех видов сельскохозяйственных продуктов и сырья в райпо, а реализация отдельных видов продуктов и сырья.

В целях обеспечения всестороннего и глубокого экономического анализа заготовительного оборота необходима его классификация по различным признакам.

Так, закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья проводят различные заготовительные звенья системы райпо. В этой связи различают заготовительные обороты коопзаготпрома (объединения), потребительских обществ, заготовительно-сбытовых баз, комбинатов общественного питания и др.

По источникам поступления продукции различают оборот по закупкам продукции на сельскохозяйственных предприятиях (в колхозах, совхозах, на агропромышленных предприятиях и других), в хозяйствах населения, а также оборот по закупкам продукции, поступившей от подсобных предприятий потребительской кооперации. Соотношение, т. е. удельный вес оборота в общей сумме заготовительного оборота, характеризует социальную структуру заготовительного оборота.

В зависимости от формы движения заготавливаемых товаров выделяют складской заготовительный оборот, представляющий собой стоимость всей продукции, поступающей от сдатчиков на приемозаготовительные пункты, склады, в хранилища и др. Стоимость закупленной продукции, поступающей от сдатчиков непосредственно к покупателям, минуя склады (хранилища, приемные пункты) заготовительных предприятий, составляет транзитный заготовительный оборот.

При транзитной форме товародвижения исключаются многие виды расходов, сокращаются сроки продвижения продукции до конечных потребителей, что позволяет сохранить качество продукции и способствует повышению эффективности заготовительной деятельности.

Выделяют оборот по отдельным видам (группам) сельскохозяйственных продуктов и сырья. Соотношение в общем заготовительном обороте оборотов по закупкам отдельных видов или групп сельскохозяйственных продуктов и сырья называется товарной структурой заготовительного оборота.

Наибольшее воздействие на сумму заготовительного оборота, его динамику оказывают следующие факторы:

- ♦ изменение объемов закупок продукции сельского хозяйства, дикорастущей продукции и вторичного сырья;
- ♦ структурные сдвиги в товарном составе заготовительного оборота;
- ♦ качество и сроки закупок сельскохозяйственной продукции, особенно картофеля, овощей, фруктов, ягод;
- ♦ экономическая конъюнктура на рынке сельскохозяйственной продукции (изменение закупочных, отпускных и розничных цен).

Чтобы рассчитать влияние на изменение заготовительного оборота всех факторов (изменения физического объема закупок, средних закупочных цен, качества продукции, внутригрупповой структуры мясной и плодоовощной продукции и других), необходимо от суммы оборота отчетного года в сложившихся ценах ( $\sum p_1 q_1$ ) вычесть оборот предшествующего года ( $\sum p_0 q_0$ ). Формула расчета будет иметь следующий вид:

$$\Delta T = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_0 ,$$

где  $\Delta T$  — размер изменения заготовительного оборота.

Влияние изменения средних закупочных цен на сумму заготовительного оборота рассчитывается вычитанием от заготовительного оборота отчетного года в сложившихся ценах оборота отчетного года в ценах предшествующего года ( $\sum p_0 q_1$ ). Запишем формулу расчета:

$$\Delta T = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 .$$

Средний индекс роста закупочных цен ( $I_p$ ) рассчитывается как соотношение заготовительного оборота отчетного года в сложившихся ценах и оборота отчетного года, пересчитанного в цены предшествующего года:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}.$$

Чтобы определить, в каком размере изменился заготовительный оборот за счет изменения его физического объема, необходимо от суммы оборота отчетного года, пересчитанной в цены предшествующего года, вычесть оборот предшествующего года. Укажем соответствующую формулу:

$$\Delta T = \sum p_0 q_1 - \sum p_0 q_0.$$

**Пример.** В коопзаготпроме в отчетном году заготовительный оборот составил 472 млн р. в сложившихся ценах, заготовительный оборот за предшествующий год — 350 млн р., а заготовительный оборот отчетного года, пересчитанный в цены предшествующего года, составил 312 млн р.

Тогда влияние всех факторов на изменение заготовительного оборота составит 122 млн р. (472 – 350). В результате изменения физического объема закупок заготовительный оборот уменьшится на сумму 38 млн р. (350 – 312), а под влиянием изменения средних закупочных цен он увеличится в сравнении с предшествующим годом на 160 млн р. (472 – 312).

Важным количественным показателям заготовок являются остатки закупаемых сельскохозяйственных продуктов и сырья. Размеры остатков продуктов и сырья зависят от ряда факторов: вида продукции, условий транспортировки, частоты отгрузки, обеспеченности тарой, степени готовности продукции к реализации.

Кроме того, по отдельным видам продукции величина остатков зависит от ритмичности и частоты поступления сырья (кожевенного, пушно-мехового и другого), принятых схем товародвижения, внутригрупповой структуры закупленной продукции, товарной структуры всего заготовительного оборота, а также от организационного построения заготовительного аппарата в райпо, оперативности и четкости в работе заготовителей, систематического и действенного контроля за своевременностью отгрузок и состоянием остатков.

В отличие от торговли, в заготовках по большинству видов сельскохозяйственных продуктов и сырья остатки должны быть минимальными или вообще отсутствовать. Так, по кожевенному, пушно-меховому и вторичному сырью, а также по продукции, подлежащей реализации в заготовительном сезоне, отсутствие или минимальные размеры остатков у заготовителей является одним из показателей, положительно характеризующих их работу. По продукции, закладываемой заготовительными предприятиями на длительное хранение (картофелю, овощам, фруктам, ягодам и другой) для снабжения населения в межсезонный период и других специальных целей, такой подход является неприемлемым. Наличие множества причин, влияющих на величину остатков закупленной продукции, обуславливает необходимость дифференцированного подхода при измерении их величины.

Состояние остатков заготавливаемой продукции оценивается в днях к обороту по сбыту. Для определения этого показателя необходимо остатки, взятые на конкретную дату, разделить на однодневный оборот по реализации. Однодневный оборот по реализации определяется путем деления объема реализованной продукции на количество дней заготовительного сезона.

В тесной взаимосвязи с остатками находится и показатель оборачиваемости сельскохозяйственной продукции, который рассчитывается путем деления среднего остатка на однодневный оборот по реализации. Средний остаток определяется по средней арифметической, так как на отдельные даты в связи с сезонностью заготовок остатков может и не быть. Чем скорее оборачиваемость сельскохозяйственной продукции, тем быстрее она доходит до потребителя (промышленности, населения), тем меньше имеется потерь и расходов, связанных с ее хранением, а следовательно, меньше требуется средств для осуществления заготовительной деятельности.

**Пример.** Рассчитаем остатки картофеля по складу коопзаготпрома на 1 октября отчетного года и оборачиваемость его за заготовительный сезон (с 1 июля по 1 декабря) исходя из следующих данных в тоннах:

1. Поступление картофеля на склад:

- ♦ в июле — 393,
- ♦ в августе — 1390,
- ♦ в сентябре — 8465,
- ♦ в октябре — 5094,
- ♦ в ноябре — 16.

2. Остатки картофеля на складе:

- ◆ на 1 июля — 36,
- ◆ на 1 августа — 279,
- ◆ на 1 сентября — 821,
- ◆ на 1 октября — 654,
- ◆ на 1 ноября — 33.

На 1 декабря остатка нет.

#### *Решение*

1. Определяем объем реализации картофеля за III квартал отчетного года (к остаткам картофеля на начало квартала прибавляем объем поступления картофеля за квартал и из полученной суммы вычитаем остатки его на конец квартала):

$$36 + 393 + 1390 + 8465 - 821 = 9463 \text{ т.}$$

2. Рассчитываем однодневный оборот по реализации картофеля за III квартал:

$$9463 : 90 = 105,1 \text{ т.}$$

3. Определяем остатки картофеля по складу коопзаготпрома на 1 октября отчетного года:

$$654 : 105,1 = 6,2 \text{ дня.}$$

4. Исчисляем объем реализации картофеля по складу за заготовительный сезон:

$$36 + 393 + 1390 + 8465 + 5094 + 16 - 0 = 15394 \text{ т.}$$

5. Определяем однодневный оборот по реализации картофеля за заготовительный сезон:

$$15394 : 150 = 102,6 \text{ т.}$$

6. Рассчитываем средние остатки картофеля по складу коопзаготпрома за заготовительный сезон:

$$(36 + 279 + 821 + 654 + 33 + 0) : 6 = 303,8 \text{ т.}$$

7. Исчисляем оборачиваемость картофеля за заготовительный сезон:

$$303,8 : 102,6 = 3 \text{ дня.}$$

Между основными объемными показателями заготовок существует взаимосвязь, которую можно выразить формулой балансовой увязки

$$O_1 + T = P + Y + П + O_2,$$

где  $O_1$  — остатки продукции на начало периода:

$T$  — объем закупок продукции за период;

$P$  — объем реализации продукции за период;

$Y$  — убыль товаров на заготовительных предприятиях в пределах установленных норм;

$П$  — потери, порча товаров и другие расходы;

$O_2$  — остатки товаров на конец периода.

Для обеспечения устойчивого положения заготовительного предприятия на рынке необходимо определить экономические границы объемов его деятельности, нарушение которых может привести предприятие не только к потере конкурентноспособности, но и к банкротству.

В мировой практике для определения этих границ используются понятия "точка безубыточности" и "точка минимальной рентабельности".

Под "точкой безубыточности" следует понимать такой объем заготовительного оборота, при котором сумма полученных валовых доходов равна сумме издержек обращения. Расчет "точки безубыточности" может быть произведен по формуле

$$T_{\theta} = \frac{I_{On}}{Y_{ВД} - Y_{IOпер}} 100,$$

где  $T_{\theta}$  — объем заготовительного оборота, при котором доходы предприятия равны расходам;

$I_{On}$  — сумма условно-постоянных издержек обращения;

$Y_{ВД}$  — уровень валового дохода без косвенных налогов и платежей в процентах к обороту;



$U_{Юпер}$  — уровень условно-переменных издержек в процентах к обороту.

Под "точкой минимальной рентабельности" понимается такой объем заготовительного оборота, при котором сумма валовых доходов не только покрывает текущие издержки на ведение хозяйственной деятельности заготовительного предприятия, но и позволяет образовать прибыль, размер которой после уплаты налогов обеспечивает минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал.

Количественно минимальный уровень рентабельности определяется прогнозным уровнем процентной ставки банков, поскольку собственник предприятия не заинтересован в капитализации прибыли (вложении ее в основные и оборотные средства предприятия), если получаемая чистая прибыль по результатам деятельности предприятия меньше суммы процентов, которые он мог бы получить от хранения своих денежных средств в банке или приобретения на них ценных бумаг других предприятий.

Сумма минимальной прибыли ( $\Pi_{мин}$ ) не зависит от оборота и определяется по формуле

$$\Pi_{мин} = \frac{K \cdot P_{мк}}{100 - C_n},$$

где  $K$  — сумма капитала, вложенного собственником предприятия;

$P_{мк}$  — минимальный уровень рентабельности по отношению к капиталу;

$C_n$  — налоговая ставка (процент прибыли, отчисляемый в бюджет).

Тогда расчет "точки минимальной рентабельности" заготовительного оборота можно осуществить по следующей формуле:

$$T_{мр} = \frac{I_{On} + \Pi_{мин}}{U_{ВД} - U_{Юпер}} 100,$$

где  $T_{мр}$  — объем заготовительного оборота, при котором достигается минимальная рентабельность.

Однако заготовительные и заготовительно-перерабатывающие предприятия потребительской кооперации, основанные на кооперативной собственности, при планировании объема заготовительного оборота, при котором достигается минимальная рентабельность, могут использовать методические подходы, которые наилучшим образом учитывают природу кооперативного сектора экономики. Методика расчета минимальной суммы прибыли базируется на том положении, что заготовительные предприятия, работающие в условиях полного хозяйственного расчета, могут рассчитывать сумму прибыли, необходимую для обеспечения самофинансирования и экономической самостоятельности, путем оценки своей потребности в денежных средствах для следующих целей:

- ♦ формирования хозрасчетных фондов предприятия (уставного фонда на увеличение норматива собственных оборотных средств, фонда финансирования капитальных вложений, фонда социального развития коллектива);

- ♦ отчисления средств в централизованные фонды соответствующего потребительского союза;

- ♦ осуществления платежей в государственный бюджет в виде подоходного налога на прибыль.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что, в отличие от других заготовительных систем, потребительская кооперация Республики Беларусь является универсальной заготовительной системой, закупающей более 60 видов сельскохозяйственной продукции, значительное количество дикорастущих плодов, ягод и грибов, пушно-мехового, лекарственно-технического и вторичного сырья.

Основными количественными (объемными) показателями заготовительных предприятий потребительской кооперации являются следующие:

- ♦ объемы закупок (реализации) отдельных видов сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, пушно-мехового и вторичного сырья;

- ♦ заготовительный оборот (оборот реализации);

- ♦ объем заготовительного оборота, при котором доходы предприятия (фирмы) равны расходам ("точка безубыточности");

- ♦ объем заготовительного оборота, при котором достигается минимальная рентабельность заготовительного предприятия;

- ♦ остатки и оборачиваемость товаров.

В целях обеспечения глубокого экономического анализа заготовительного оборота, достоверности его прогноза на ближайшую перспективу различают заготовительный оборот по источникам поступления продукции (закупки у сельскохозяйственных предприятий, в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах), формам товародвижения (складской оборот, транзитный оборот), обороты по отдельным видам (группам) сельскохозяйственных продуктов и сырья (оборот по картофелю и плодоовощной про-

дукции, животноводческой продукции, вторичному сырью), оборот коопзаготпрома, комбината общественного питания и других предприятий райпо.

## **1.2. Методика и последовательность проведения экономического анализа объемных показателей заготовок, его роль в условиях рынка**

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием экономических факторов, явлений, процессов в их взаимосвязи и взаимообусловленности, становлении и развитии с учетом происходящих в них количественных и качественных изменений, а также с выявлением нового, прогрессивного, типичного.

Предметом экономического анализа в заготовительной отрасли потребительской кооперации являются хозяйственные процессы предприятий (объединений), складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов и получающие соответствующее отражение в системе экономической информации. Так, в процессе проведения экономического анализа часто приходится сталкиваться с изменением конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции и рынках факторов производства, а также с изменениями, которые постоянно происходят в системе налогов, субсидий, дотаций, трансфертных платежей, финансово-кредитной политике и др.

Изменение на рынке сельскохозяйственной продукции закупочных, отпускных и розничных цен, оптовых цен на готовую промышленную продукцию, сырье, материалы, процентных ставок на кредитном рынке, тарифов или цен на бытовые услуги повлияет почти на все показатели хозяйственной деятельности заготовительных предприятий, т. е. изменятся показатели заготовительного оборота (оборота реализации), уровня валового дохода, издержек обращения, прибыли, фонда оплаты труда и др. В условиях рыночной экономики фактор цен, как правило, не зависит от того или иного заготовительного предприятия, и его действие элиминируется путем сложнейших индексных пересчетов.

Предметом экономического анализа являются хозяйственные процессы на заготовительных предприятиях (в объединениях), складывающиеся в результате конкретной деятельности человека. Успешное хозяйствование заготовительного предприятия, его финансовая устойчивость и конкурентоспособность во многом определяются умелым руководством производственным коллективом, правильной организацией проведения закупок и сбыта сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового, лекарственно-технического и вторичного сырья, уровнем коммерческой деятельности предприятия.

Предметом экономического анализа являются также хозяйственные процессы в заготовительной отрасли, происходящие под влиянием объективных и субъективных факторов и получившие соответствующее отражение в системе экономической информации. Эта система представляет собой совокупность данных, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность в заготовительной отрасли потребительской кооперации на различных уровнях (отрасли, предприятия, объединения, потребсоюз). Информационная система весьма динамична. Она включает в себя совокупность входных данных, результаты промежуточной их обработки, а также выходные данные, поступающие в систему управления. Информационная система служит надежной базой для экономического анализа, а следовательно, и для принятия оптимальных управленческих решений.

Таким образом, экономический анализ является одним из инструментов управления экономикой заготовительной отрасли потребительской кооперации, средством оценки эффективности использования материальных, трудовых, природных и финансовых ресурсов, выявления факторов и неиспользованных внутренних резервов для расширения закупок сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, вторичного сырья и повышения их эффективности, а также основой для научного обоснования разрабатываемых производственных программ, бизнес-планов и нормативов.

В настоящее время в практической работе заготовительных предприятий потребительской кооперации следует применять различные формы экономического анализа: текущий, предварительный и окончательный. Текущий анализ на заготовительных предприятиях проводится по неделям, декадам, месяцам, ежедневно в сезон заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья, а также нарастающим итогом с начала года. Основная его задача — контроль за ходом выполнения планов закупок и сбыта сельскохозяйственной продукции, состоянием ее остатков, предоставление объективной и достаточно полной информации об изменениях, которые происходят на рынке сельскохозяйственной продукции и рынках факторов производства, для оперативного управления заготовительно-сбытовыми процессами, уменьшения степени риска.

Предварительный анализ позволяет оценить ожидаемое выполнение заготовительным предприятием

(отраслью, потребительским союзом) планов за текущий год или пятилетку. Его результаты используются при обосновании производственных программ, бизнес-планов на предстоящий год, новую пятилетку.

Окончательный (отчетный) анализ проводится по завершении года, пятилетки и должен представлять собой глубокое всестороннее и комплексное изучение хозяйственной деятельности заготовительного предприятия (отрасли, объединения) в целях разработки системы мер по ее дальнейшему совершенствованию и повышению эффективности на основе маркетинговых исследований.

В процессе аналитической обработки экономической информации применяется ряд специальных способов и приемов: относительных и средних величин; сравнения; группировки; индексный метод; методы цепных подстановок, балансовой увязки, графический; методы линейного, динамического и выпуклого программирования; методы сетевых графиков, математических теорий игр и др.

Эффективность экономического анализа во многом зависит от правильной организации и последовательности его проведения, достоверности и сопоставимости экономической информации.

В общем плане процесс проведения экономического анализа в заготовительной отрасли потребительской кооперации включает следующие этапы:

- ◆ подготовительно-информационный;
- ◆ аналитический (основной);
- ◆ разработка рекомендаций или выводов и предложений.

На подготовительно-информационном этапе экономического анализа проводятся следующие мероприятия:

- ◆ выбор объекта исследования, определение целей и задач анализа;
- ◆ сбор, обработка и систематизация экономической информации об объекте исследования, уточнение достоверности и сопоставимости данных;
- ◆ выбор системы показателей, всесторонне характеризующих заготовительно-сбытовую и финансовую деятельность предприятия, их сопоставимость (при машинной обработке экономической информации используются данные машинограмм или информация непосредственно считывается с дисплеев);
- ◆ разработка макетов таблиц для анализа, которые наиболее полно характеризовали бы изучаемые показатели, подбор графиков (круговых диаграмм, линейных графиков, столбиковых диаграмм), преимуществами которых являются их наглядность и доходчивость, способствующие лучшему запоминанию.

Объектами экономического анализа могут быть райкоопзаготпром, заготовительно-сбытовая база, приемозаготовительный пункт, картофелехранилище или вся заготовительная отрасль потребительского союза (райпо, облпотребсоюз, Белкоопсоюз).

Назовем следующие основные задачи экономического анализа заготовительно-сбытовой деятельности кооперативного предприятия:

- ◆ общая оценка выполнения плана и динамики закупок и сбыта отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, заготовительного оборота, структуры его изменения, степени влияния на него различных факторов (объем закупок, закупочные цены, качество и сроки хранения закупаемых и реализуемых продуктов и сырья, структура оборота);
- ◆ установление реалистичности целей, задач, масштабов хозяйственной деятельности и основных направлений развития заготовительного предприятия (отрасли, объединения) с учетом сложившейся и прогнозной ситуации на рынке сельскохозяйственной продукции, а также на рынках факторов производства;
- ◆ оценка сильных и слабых сторон заготовительно-сбытовой деятельности предприятия (фирмы), имеющихся проблем и возможности противостоять конкурирующим фирмам; анализ путей улучшения заготовительными предприятиями структуры заготовительного оборота, повышения в нем доли высококачественных товаров, пользующихся повышенным спросом;
- ◆ изучение наиболее экономичной комбинации ресурсов для данного и прогнозного объемов закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья с учетом существующей и прогнозной конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции и рынках факторов производства;
- ◆ оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия по закупкам и реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья, организации хозяйственных связей, их стабильности и эффективности, характера коммерческих сделок, условий и форм платежа, сроков и условий поставок товаров заготовок, уровня компетенции в подготовке и проведении переговоров по заключению контрактов;
- ◆ определение эффективности (неэффективности) мероприятий по управлению деятельностью предприятия и необходимости изменения или переориентации среднесрочных и долгосрочных планов закупок и сбыта продукции с учетом намечаемых структурных сдвигов в агропромышленном комплексе страны и предполагаемой экономической конъюнктуры на рынках сельскохозяйственной продукции стран СНГ;

♦ использование системы показателей, всесторонне характеризующих соотношение "объемы — издержки — прибыль", изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях разработки оптимальных управленческих решений на ближайшую перспективу.

Для анализа хозяйственной деятельности кооперативных заготовительных организаций и предприятий используются следующие материалы:

- ♦ статистическая, бухгалтерская и оперативная отчетность по закупкам и реализации сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья;
- ♦ планы заготовительной деятельности предприятия (отрасли, объединения) за отчетный период;
- ♦ тактические и стратегические прогнозы экономического и социального развития заготовительной отрасли потребительской кооперации, народнохозяйственного агропромышленного комплекса Республики Беларусь;
- ♦ данные об экономике района (региона) деятельности заготовительного предприятия;
- ♦ отчетные и плановые балансы валовых и товарных ресурсов по основным видам сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческому и вторичному сырью;
- ♦ материалы обследований, ревизий, личных наблюдений, заседаний правлений и других внеучетных источников информации.

На аналитическом этапе осуществляется следующее: проводится анализ выполнения плана, динамики и структуры закупок отдельных видов (групп) сельскохозяйственных продуктов и сырья, заготовительного оборота; изучается влияние факторов на анализируемые показатели; оцениваются результаты производственно-финансовой деятельности предприятия (отрасли, объединения); вскрываются недостатки, определяются неиспользованные резервы; сравниваются результаты заготовительной деятельности исследуемого кооперативного предприятия со средними показателями деятельности облпотребсоюза, Белкоопсоюза, лучших предприятий, а также предприятий-конкурентов (методами разниц, рангов, сравнения); вырабатываются и систематизируются предложения по повышению эффективности работы. Прежде всего, следует выявить влияние на эффективность заготовительной деятельности субъективных и объективных факторов производства. На основном этапе дается оценка сильных и слабых сторон заготовительно-сбытовой деятельности предприятия (отрасли), возможности противостоять конкурирующим предприятиям, изучается наиболее экономичная комбинация ресурсов для данного объема заготавливаемых продуктов и сырья с учетом экономической конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции и рынках факторов производства, определяется эффективность коммерческой деятельности предприятия и т. д.

На заключительном этапе экономического анализа результаты исследований оформляются в виде докладной или объяснительной записки, справки, состоящей из выводов и предложений.

В выводах отражаются оценка выполнения плана по основным показателям производственно-финансовой деятельности исследуемого предприятия (объединения, отрасли) и их изменение в динамике, отмечаются положительные и отрицательные моменты в работе, а также их причины, характеризуются влияние на ход заготовительно-сбытовой деятельности предприятия как внешних (общехозяйственной конъюнктуры, конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции, экономического регулирования), так и внутренних факторов, которые, в основном, зависят от уровня хозяйственной деятельности предприятия (объема и структуры заготовительного оборота, звенности и путей товародвижения, качества закупаемой и реализуемой продукции, эффективности управления заготовительной деятельностью).

Выводы рекомендуется формулировать кратко и точно, не перегружая их цифровыми данными и частностями.

Предложения или рекомендации по практическому применению выводов оправдывают себя, как правило, только в том случае, если они перспективны и содержат комплекс мероприятий, направленных на изыскание внутренних резервов с учетом тех изменений которые должны произойти в ближайшей перспективе. Каждое предложение должно быть конкретным, реальным и экономически обоснованным, с указанием сроков и лиц, ответственных за его выполнение. В тех случаях, если рекомендуется к исполнению одно из нескольких предложений, производится сравнительный расчет эффекта и затрат по каждому варианту и выбирается тот, который обеспечивает наилучшую эффективность.

Анализ выполнения плана и динамики закупок сельскохозяйственной продукции на уровне заготовительного предприятия (объединения) можно проводить от частного к общему и от общего к частному. Так, анализ закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья завершается анализом заготовительного оборота, и наоборот; от анализа уровней затрат по отдельным статьям переходят к анализу общего уровня издержек обращения, и наоборот.

Методической особенностью проведения анализа объемных (количественных) показателей заготовительной деятельности является то, что в сельском хозяйстве в связи с зависимостью его от природно-

климатических условий наблюдаются значительные колебания по годам (кварталам и отдельным датам) объемов товарной продукции, а следовательно, и закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья. Поэтому при анализе фактических оборотов по отдельным видам (группам) продуктов и сырья заготовительный оборот отчетного года сопоставляется не только с предшествующим годом, но и со среднегодовыми данными за несколько предшествующих лет (трех-, четырех- и пятилетний период).

Анализ динамики заготовительного оборота (оборота реализации), оборотов отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья по кварталам текущего года имеет также свои особенности: фактические данные отчетного квартала сравниваются с закупками аналогичного квартала прошлого года или со средними закупками за ряд аналогичных кварталов предшествующих лет.

В заготовительной деятельности в связи с ее сезонностью изучение выполнения годового плана закупок на отдельные даты также имеет важное значение, что позволяет судить об интенсивности и успешности деятельности.

Следует указать, что анализ закупок отдельных видов (групп) сельскохозяйственных продуктов и сырья играет ведущую роль и предшествует анализу заготовительного оборота кооперативного предприятия.

### **1.3. Оценка выполнения плана и динамики закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья**

Анализ закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья на уровне райпо или заготовительно-перерабатывающего предприятия (объединения) занимает ведущее положение и предшествует анализу заготовительного оборота.

По большинству видов сельскохозяйственных продуктов и сырья оценка выполнения плана закупок и динамики делается на основе натуральных показателей (в тоннах, центнерах, килограммах, штуках, тысячах штук в зависимости от вида продукции и объемов закупок). По пушнине и меховому сырью, а также по так называемым прочим видам степень выполнения плана и динамика закупок первоначально рассчитываются по стоимостным показателям в рублях или тысячах рублей, а затем анализируются по внутригрупповому ассортименту в натуральных показателях.

Анализ закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья на уровне районного звена потребительской кооперации проводится по истечении каждого месяца, квартала нарастающим итогом с начала года, за первое полугодие, девять месяцев и по итогам года. Текущий анализ закупок продукции сельского хозяйства проводится по неделям, декадам, месяцам, а в заготовительном сезоне — ежедневно.

Анализ начинается с общей оценки выполнения плана и динамики закупок в целом по системе райпо как по ассортименту, так и по источникам поступления сельскохозяйственных продуктов и сырья (сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения и фермерские хозяйства).

Достоверность оценки динамики закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья во многом зависит от сопоставимости данных за ряд предшествующих лет. В условиях рынка в аграрном секторе экономики усиливаются процессы специализации и концентрации сельскохозяйственного производства, создания агропромышленно-сбытовых объединений, агрокомбинатов, что является основой для перевода крупных по объему производства и реализации сельскохозяйственных предприятий на прямые хозяйственные связи непосредственно с конечными оптовыми покупателями продукции без участия посредников — заготовительных предприятий потребительской кооперации. Все это оказывает существенное влияние на изменения в организации заготовок и заготовительном аппарате и должно учитываться при анализе динамики объемов закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья потребительской кооперацией. В этих целях для обеспечения сопоставимости показателей за ряд лет необходимо из общих фактических объемов закупок за соответствующие прошлые годы вычесть закупки тех сельскохозяйственных предприятий (колхозов, совхозов, агрокомбинатов), которые переведены на прямые хозяйственные связи с покупателями.

**Пример.** Фактический среднегодовой объем закупок картофеля системой райпо за предшествующие пять лет составил 741 т, в том числе по колхозам и совхозам, перешедшим с начала текущей пятилетки на прямые хозяйственные связи, — 320 т. За отчетный год системой райпо закуплено 552 т картофеля, а за предшествующий год текущей пятилетки — 476 т.

Тогда сопоставимый среднегодовой объем закупок картофеля за предшествующую пятилетку равен 421 т ( $741 - 320$ ).

Вышеприведенные расчеты свидетельствуют, что закупки картофеля райпо в текущую пятилетку, в том числе и в отчетном году, по сравнению с предшествующей пятилеткой не уменьшились, а возросли по сопоставимому кругу сельскохозяйственных предприятий.

В условиях рынка для объективной оценки достигнутых объемов закупок и возможности их расширения, экономического обоснования оптимального плана заготовительного оборота, в том числе и оборотов по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, необходимо, чтобы райпо или заготовительно-перерабатывающие предприятия (объединения) располагали сведениями о фактических и прогнозных товарных ресурсах (предложении) отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья в разрезе категорий хозяйств. Это обусловлено тем, что в условиях конкуренции при оценке эффективности и качества работы заготовительно-перерабатывающего предприятия необходимо наряду со степенью выполнения планов закупок в ассортименте учитывать и такие показатели, как доля потребительской кооперации (района, области, страны) в общем объеме закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, сроки, качество и равномерность поступления продуктов. Кроме того, с учетом прогнозных объемов товарных ресурсов сельскохозяйственных продуктов и сырья в той или иной местности должны разрабатываться эффективные организационно-технические меры по максимальному освоению ресурсов (с непременным учетом ограничений по спросу, ресурсных и других ограничений), развитию и рациональному размещению заготовительной сети, более эффективному использованию инвестиционных средств.

При анализе закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья наряду с определением процента выполнения плана и динамики важно рассчитать абсолютное отклонение фактических показателей от плановых (за предшествующий период), поскольку объемы закупок по видам продукции часто существенно различаются. При незначительных размерах закупок отдельных видов продукции высокий процент перевыполнения плана далеко не всегда является результатом дополнительных усилий заготовительных работников, а по тем видам продуктов и сырья, по которым планы установлены в значительно больших размерах, каждый процент перевыполнения достигается ценой существенных дополнительных усилий коллектива заготовительного предприятия.

Экономический анализ закупок проводится от общего к частному и от частного к общему. В ходе анализа сначала дается общая предварительная оценка выполнения планов и динамики закупок, а затем, на основе углубленного анализа по видам продукции, делается окончательный вывод о состоянии закупок, их уровне. Сначала рекомендуется дать оценку выполнения планов закупок за отчетный год и их динамики по сравнению с предшествующим годом, а затем по сравнению с предшествующим периодом.

Данные, приведенные в табл. 1, показывают, что в отчетном году план заготовительного оборота коопзаготпромом выполнен на 103 %. Сверх плана закуплено сельскохозяйственных продуктов на сумму 16 млн 272,4 тыс. р.

**Таблица 1. Показатели выполнения плана и динамики закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья по райкоопзаготпрому за отчетный год**

Сельскохозяйственные продукты и сырье	В среднем за три предшествующих года	Предшествующий год	Отчетный год				Отчетный год по сравнению со среднегодовыми закупками за три предшествующих года		Отчетный год по сравнению с предшествующим годом	
			по плану	фактически	выполнение плана, %	отклонение от плана (+, -)	доля, %	отклонение (+, -)	доля, %	отклонение (+, -)
Картофель, всего, т	419,0	476,0	620,0	752,0	121,3	+132,0	179,5	+333,0	158,0	+276,0
В том числе закупленный:										
на сельскохозяйственных предприятиях, т	63,0	62,0	74,0	83,0	112,5	+5,0	131,7	+20,0	133,9	+21,0
в хозяйствах населения, т	356,0	414,0	546,0	669,0	122,5	+129,0	187,9	+313,0	161,6	+255,0
Овощи, всего, т	221,0	249,0	269,4	284,0	105,4	+14,6	128,5	+63,0	114,1	+35,0
В том числе закупленные:										
на сельскохозяйственных предприятиях, т	66,3	69,0	75,4	63,8	84,6	-11,6	96,2	-2,5	92,5	-5,2
в хозяйствах населения, т	356,0	414,0	546,0	669,0	122,5	+129,0	187,9	+313,0	161,6	+255,0
Фрукты и ягоды, всего, т	241,0	259,0	280,0	306,0	109,3	+26,0	127	+65,0	118,1	+47,0
В том числе закупленные:										
на сельскохозяйственных предприятиях, т	29,0	31,0	31,0	30,0	96,8	+1,0	103,4	+1,0	96,8	-1,0
в хозяйствах населения, т	212,0	228,0	249,0	276,0	110,8	+28,0	130,2	+64,0	121,0	+48,0
Мясо в живом весе, всего, т	433,0	460,0	489,0	519,0	106,1	+30,0	119,9	+86,0	112,8	+59,0
В том числе закупленное:										

на сельскохозяйственных предприятиях, т	312,0	331,0	347,0	363,0	104,6	716,0	116,3	+51,0	109,7	+32,0
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Окончание табл. 1

Сельскохозяйственные продукты и сырье	В среднем за три предшествующих года	Предшествующий год	Отчетный год				Отчетный год по сравнению со среднегодовыми закупками за три предшествующих года		Отчетный год по сравнению с предшествующим годом	
			по плану	фактически	выполнение плана, %	отклонение от плана (+, -)	доля, %	отклонение (+, -)	доля, %	отклонение (+, -)
в хозяйствах населения, т	121,0	129,0	142,0	156,0	109,9	+14,0	128,9	+35,0	120,9	+27,0
Яйца, тыс. шт.	59,9	64	70,0	75,0	107,1	+5,0	125,2	+15,1	117,2	+11,0
Кожевенное сырье, шт.:										
крупное	2350	2309	2356	2381	101,1	+25	101,3	+31	103,1	+72
мелкое	2950	3100	3010	3114	103,5	+104	105,6	+164	100,5	+14
свиное	523	520	528	526	99,6	-2	100,6	+3	101,2	+6
Пушно-меховое сырье, тыс. р.	11756,0	12600,0	12000,0	8390,0	69,9	-3610,0	71,4	-3366,0	66,6	-4210,0
Лом черных металлов, т	365,0	376,0	410,0	439,0	107,1	+29,0	120,3	+74,0	116,8	+63,0
Лом цветных металлов, т	19,1	19,4	18,0	15,7	87,2	-2,3	82,2	-3,4	80,9	-3,7
Тряпье, т	138,0	144,0	140,0	129,0	92,1	-11,0	93,5	-9,0	89,6	-15,0
Макулатура, т	377,0	396,0	400,0	451,0	112,8	+51,0	119,6	+74,0	113,9	+55,0
Дикорастущие плоды и ягоды, т	44,0	44,0	40,0	29,5	73,8	-10,5	67,0	-14,5	67,0	-14,5
Грибы, кг	6050	6330	6000	5300	88,3	-700	87,6	-750	83,7	-1030
Лекарственно-техническое сырье, кг	4150	4600	4500	4250	94,4	-250	102,4	+100	92,4	-350
Прочие виды с.-х. продукции в сопоставимых ценах, тыс. р.	46909,0	48901,0	49016,0	49845,7	101,6	+826,7	106,2	+2936,7	101,9	+944,7
Оборот в сопоставимых ценах, тыс. р.	519040,0	530175,2	537092,3	553364,7	103,0	+16272,4	106,6	+34324,7	104,4	+23189,5

Коопзаготпром успешно справился с выполнением планов закупок большинства основных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья: план закупок по мясу и мясопродуктам выполнен на 106,1 %, картофелю — на 121,3, овощам — на 105,4, плодам и ягодам — на 109,3, лому черных металлов — на 107,1, крупному кожевенному сырью — на 101,1, мелкому кожевенному сырью — на 103,5 %.

По сравнению с прошлым годом закупки картофеля в отчетном году увеличились на 276 т, овощей — на 35, плодов и ягод — на 47, мяса и мясопродуктов — на 59, лома черных металлов — на 63, макулатуры — на 55 т.

Вместе с тем, коопзаготпром в отчетном году не выполнил планы закупок по лекарственно-техническому сырью, дикорастущим плодам и ягодам, грибам, тряпью, вторичным текстильным материалам, лому цветных металлов и свиному кожевенному сырью.

Меньше, чем в прошлом году, закуплено дикорастущих плодов и ягод на 10,5 т, лекарственно-технического сырья — на 250 кг, грибов — на 700 кг.

Таким образом, по абсолютному большинству видов сельскохозяйственных продуктов, сырья и вторичного сырья коопзаготпром выполнил установленные планы закупок, увеличив их объемы по сравнению с предшествующим годом.

В процессе экономического анализа закупок отдельных видов продуктов и сырья установлено, что невыполнение планов закупок дикорастущих плодов, ягод, грибов, лекарственно-технического сырья было обусловлено, во-первых, тем, что отчетный год оказался весьма неблагоприятным по природно-климатическим условиям для произрастания дикорастущих плодов, ягод, грибов (наблюдались весной неоднократные заморозки, было относительно сухое лето); во-вторых, другие предпринимательские структуры, закупающие дикорастущую продукцию, имели значительные преимущества в сравнении с кооперативными заготовительными предприятиями (повышенные закупочные цены, систему наличного расчета); в-третьих, исследуемый коопзаготпром неудовлетворительно организовал закупки грибов, некоторых видов ягод и лекарственных растений, выращенных в домашних условиях (облепихи, зверобоя, душицы, черной рябины, красной смородины и др.).

За последние десять лет (1991–2000 гг.) в развитии агропромышленного комплекса Республики Беларусь в его комплексобразующей отрасли (сельском хозяйстве) произошли существенные структурные

сдвиги в производстве валовых и товарных ресурсов картофеля, овощей, плодов и мяса. Так, удельный вес картофеля, произведенного сельскохозяйственными предприятиями, в 1991 г. составил 46 %, а в 2000 г. — только 15 % к общему объему его производства; удельный вес овощей в 1991 г. составил 67,2 %, а в 2000 г. — 19,1 %. Следовательно, сейчас и в ближайшей перспективе основными производителями товарных ресурсов картофеля, плодовоовощной продукции будут хозяйства населения и фермерские хозяйства. Изменения, которые произошли в развитии сельского хозяйства, особенно в его растениеводческих отраслях, оказали существенное влияние на развитие заготовительно-сбытовой деятельности потребительской кооперации.

Данные, приведенные в табл. 1, показывают, что в исследуемом нами коопзаготпроме основными источниками закупок картофеля, овощей, плодов и ягод являются хозяйства населения и фермерские хозяйства, удельный вес которых в закупках картофеля в 2000 г. составил 89 %, овощей — 77,5, плодов и ягод — 90,2 %. За исследуемый период увеличилась на 2,1 % доля закупок мяса в хозяйствах населения.

Следует указать, что увеличение доли закупок основных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья в хозяйствах населения и сокращение доли закупок на сельскохозяйственных предприятиях (в колхозах, совхозах, агрокомбинатах, на акционерных предприятиях, агропромышленных предприятиях и других) окажет влияние на формы товародвижения (несколько увеличится доля складского оборота и сократятся транзитные поставки), товарную, ассортиментную, ценовую и сбытовую политику заготовительного предприятия (отрасли, объединения), коммерческую деятельность, размещение заготовительной сети и т. д.

Опыт работы хозяйств населения, и особенно фермерских хозяйств, свидетельствует, что они имеют благоприятный климат, стимулирующий инновации во всех областях производственной и коммерческой деятельности, т. е. значительно сокращаются в сравнении с сельскохозяйственными предприятиями сроки производства новых сортов картофеля, овощей, плодов и ягод с повышенными вкусовыми качествами и высоким содержанием питательных веществ в единице продукции, выращенных без применения гербицидов.

Вместе с общей ориентацией руководства и специалистов коопзаготпрома на выполнение годовых планов закупок по видам сельскохозяйственной продукции не снимается задача ритмичного выполнения планов на протяжении года, т. е. по установленным срокам (месяцам, кварталам).

Так, в отчетном году коопзаготпром выполнил годовой план закупок картофеля на 121,3 % (752 : 620). Углубленный анализ свидетельствует, что перевыполнение плана закупок картофеля произошло, в основном, за счет III квартала. Вместе с тем, крайне низкой является степень выполнения плана закупок раннего картофеля. К примеру, за первое полугодие при плане 70 т фактически закуплено только 10,5 т картофеля, или 15 % от плана. Закупки ранних сортов картофеля с повышенными вкусовыми качествами уменьшились по сравнению с прошлым годом.

Дальнейшее углубление экономического анализа по закупкам картофеля (табл. 2) показывает, что нарушение коопзаготпромом сроков его закупок отрицательно сказалось на количественных и качественных показателях по данной группе товаров и на результатах всей хозяйственной деятельности исследуемого нами заготовительного предприятия.

*Таблица 2. Расчет планового и фактического заготовительного оборота коопзаготпрома за отчетный период по картофелю*

Показатель	Закуплено картофеля, т		Средняя закупочная цена 1 т картофеля, тыс. р.		Заготовительный оборот картофеля, тыс. р.		
	всего	в том числе раннего	позднего	раннего	план	факт	отклонение (+, -)
Плановые закупки картофеля	620,0	70,0	150,0	460,0	114700,0	—	—
Фактические закупки	752,0	10,5	150,0	460,0	—	116055,0	+1355,0
Выполнение плана	121,3	15,0	—	—	—	101,2	—

Так, несмотря на значительное перевыполнение плана закупок картофеля в отчетном году в натуральных показателях (на 121,3 %), план заготовительного оборота в денежном выражении выполнен только на 101,2 %. Следовательно, за счет невыполнения сроков закупок недобор заготовительного оборота составил 18 млн 445 тыс. р., т. е.  $(70 - 10,5) \cdot (460 - 150)$ .

Недобор валового дохода по картофелю в отчетном году (плановый уровень валового дохода по картофелю — 25,5 % к закупочной цене, в том числе рентабельность — 7,9 %) составил 4703,5 тыс. р.  $(18445 : 100 \cdot 25,5)$ , а прибыли — 1457,2 тыс. р.  $(18445 : 100 \cdot 7,9)$ .

Кроме того, по данной группе товаров по сравнению с планом значительно уменьшились такие показатели, как фондоотдача, фондорентабельность и производительность труда заготовительных работни-



ков. По сути дела, заготовительное предприятие отсутствовало на рынке картофеля почти два с половиной месяца (июнь, июль и первую половину августа), что, на наш взгляд, вызвало некоторую потерю покупателей картофеля и создало благоприятные условия для конкурирующих предприятий (фирм).

Наш пример с картофелем убедительно свидетельствует о том, что проценты перевыполнения планов закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов, особенно плодоовощной продукции, без учета сроков закупок и качества продукции, ассортимента и других факторов не всегда верно отражают действительное положение дел в заготовительной отрасли.

Большое влияние на величину заготовительного оборота по плодоовощной продукции оказывает изменение его внутригрупповой структуры. Это объясняется неодинаковыми закупочными ценами отдельных видов овощей, плодов и ягод. Повышение в обороте овощей, фруктов и ягод удельного веса овощных культур с высокими закупочными ценами (помидоры, огурцы, лук репчатый, виноград, цитрусовые) обуславливает увеличение заготовительного оборота при прочих неизменных условиях функционирования кооперативных заготовительных предприятий на рынке. И наоборот, увеличение доли закупок дешевых овощей и плодов (свеклы, моркови, капусты, яблок) уменьшает заготовительный оборот как по данной группе товаров, так и по заготовительному предприятию.

Методика расчета влияния изменения внутригрупповых структурных сдвигов в закупках плодоовощной продукции на сумму оборота по данной группе товаров отражена в табл. 3. В основу расчета положены плановая и фактическая структуры группы овощей и плодов, плановые и фактические объемы закупок овощей и плодов в ассортиментном разрезе, сложившиеся рыночные средние закупочные цены на рынке картофеля и плодоовощной продукции.

Данные, приведенные в таблице, показывают, что коопзаготпром в отчетном году за счет роста объемов закупок плодоовощной продукции и внутригрупповых структурных сдвигов по овощам, фруктам и ягодам увеличил заготовительный оборот на сумму 21 млн 340 тыс. р. (173478 – 152138), в том числе по овощам оборот увеличился на 9 млн 57 тыс. р. (87803 – 78746), фруктам и ягодам — на 12 млн 283 тыс. р. (85675 – 73392).

За счет увеличения во внутригрупповой структуре удельного веса овощей и плодов с высокой закупочной ценой (помидоры, огурцы, виноград, цитрусовые) заготовительный оборот по данной группе товаров увеличился на 10 млн 167 тыс. р. (173478 – 163311), в том числе по овощам — на 4 млн 703 тыс. р. (87803 – 83100), фруктам и ягодам — на 5 млн 464 тыс. р. (85675 – 80211).

В отчетном году заготовительный оборот по плодоовощной продукции за счет увеличения физического объема закупок увеличился в сравнении с планом на 11 млн 173 тыс. р. (163311 – 152138), в том числе по овощам — на 4 млн 354 тыс. р. (83100 – 78746), плодам и ягодам — на 6 млн 819 тыс. р. (80211 – 73392).

**Таблица 3. Расчет влияния внутригрупповых структурных сдвигов по плодоовощной продукции на сумму заготовительного оборота коопзаготпрома**

Плодоовощная продукция	Отчетный год								Отклонение (+, -)	
	План			Факт					по удельному весу, %	
	закупки, т	удельный вес, %	заготовительный оборот, тыс. р.	закупки, т	удельный вес, %	средняя закупочная цена 1 т продукции, тыс. р.	заготовительный оборот, тыс. р.	скорректированный оборот на плановую структуру, тыс. р.		
Овощи, всего	269,4	100,0	78746	284,0	100,0	309,2	87803	83100	—	+4703
В том числе:										
капуста	80,6	29,9	15314	78,1	27,5	190,0	14839	16131	-2,4	-1292
свекла	39,1	14,5	6647	37,2	13,1	170,0	6324	7004	-1,4	-680
морковь	32,3	12,0	8075	28,4	10,0	250,0	7100	8525	-2,0	-1425
помидоры	16,2	6,0	8910	22,7	8,0	550,0	12485	9350	+2,0	+3135
огурцы	25,1	9,3	15060	31,2	11,0	600,0	18720	15840	+2,3	+2880
лук репчатый	10,8	4,0	3640	14,2	5,0	350,0	4970	3990	+1,0	+980
бахчевые	29,6	11,0	10360	34,1	12,0	350,0	11935	10920	+1,0	+1015
прочие овощи	35,8	13,3	10740	38,1	13,4	300,0	11430	11340	+0,1	+90
Фрукты и ягоды, орехи, всего	280,0	100,0	73392	306,0	100,0	280,0	85675	80211	—	+5464
В том числе:										
яблоки	182	65,0	20020	184,5	60,3	110,0	20295	21890	-4,7	-1595
виноград	19,6	7,0	9800	27,5	9,0	500,0	13750	10700	+2,0	+3050
цитрусовые	14,0	5,0	11060	18,4	6,0	790,0	14536	12087	+1,0	+2449
косточковые	16,8	6,0	6888	18,4	6,0	410,0	7544	5744	—	—
ягоды	11,2	4,0	8400	12,2	4,0	750,0	9150	9150	—	—
орехи	8,4	3,0	9240	9,2	3,0	1100,0	10120	10120	—	—
груши	8,4	3,0	2100	9,2	3,0	250,0	2300	2300	—	—

прочие фрукты	19,6	7,0	5880	26,6	8,7	300,0	7980	6420	+1,7	+1560
Плодоовощная продукция, всего	—	—	152138	—	—	—	173478	163311	—	—

Учитывая, что задачей первостепенной важности для заготовительных предприятий является выполнение установленных планов закупок всех видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, в ходе анализа необходимо дать оценку равномерности выполнения планов закупок по ассортименту.

По системе райпо равномерность выполнения плана по ассортименту определяется отношением количества видов продукции, по которым выполнен план, к количеству видов продукции, по которым установлен план.

Для оценки уровня организации закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья в районе следует анализировать также равномерность выполнения планов в ассортименте отдельными потребительскими обществами и райкоопзаготпромом.

Данные, приведенные в табл. 4, показывают, что в отчетном году показатель равномерности выполнения планов закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья по системе райпо составил 97,3 %, или увеличился в сравнении с предшествующим годом на 18,9 %. При этом следует указать, что, несмотря на значительное увеличение показателя равномерности закупок в отчетном году в сравнении предшествующим годом, план по ассортименту выполнили только два из пяти потребительских обществ — Ходосовское и Мушинское. Не добились равномерности выполнения планов закупок в отчетном году Мазоловское, Островское и Борисовское потребительские общества, а также райкоопзаготпром.

**Таблица 4. Показатели равномерности выполнения планов закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья предприятий райпо**

Потребительские общества и организации райпо	Предшествующий год			Отчетный год			Отклонение удельного веса отчетного года по сравнению с предшествующим годом, %
	количество видов продукции, по которым установлен план	количество видов продукции, по которым выполнен план	удельный вес, %	количество видов продукции, по которым установлен план	количество видов продукции, по которым выполнен план	удельный вес, %	
Мазоловское	34	30	88,2	34	33	97,1	+8,9
Ходосовское	30	30	100,0	30	30	100,0	—
Мушинское	31	29	93,5	31	31	100,0	+6,5
Островское	31	27	87,0	31	29	93,5	+6,5
Борисовское	33	26	78,8	33	29	87,9	+14,1
Итого	35	25	71,4	35	32	91,4	+20,0
Райкоопзаготпром	36	27	75,0	36		97,2	+22,2
Всего по системе райпо	37	29	78,4	37		97,3	+18,9

Для более объективной оценки показателя равномерности выполнения планов закупок этот показатель следует сравнивать с показателями деятельности других райпо и со средними показателями деятельности облпотребсоюза.

При осуществлении хозяйственной деятельности заготовительные предприятия потребительской кооперации вступают в производственно-экономические связи с предприятиями, обеспечивающими их средствами производства, предприятиями, выполняющими некоторые технологические функции, и предприятиями сельского хозяйства. Связи по закупкам сельскохозяйственных продуктов и сырья являются наиболее обширными и разветвленными и включают отношения, где заготовительные предприятия потребительской кооперации выполняют посреднические функции между сельским хозяйством, с одной стороны, и перерабатывающей промышленностью, а также торговлей — с другой.

В условиях рынка отношения кооперативных заготовительных предприятий с партнерами во всех сферах хозяйственной деятельности строятся на основе договоров, причем предприятия свободны в выборе предмета договора, определении обязательств и любых других условий, не противоречащих законам. Предприятие самостоятельно приобретает ресурсы на рынке факторов производства, само на договорной основе устанавливает цены и тарифы на продукцию, кроме продукции, определяющей социальную защиту граждан.

Производственно-экономические связи основываются на планах закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, закупочных, оптово-отпускных и розничных ценах на продукцию сельского хозяйства, хозяйственных договорах (контрактах), разработанных положениях и законодательстве.

Производственно-экономические связи между заготовительным предприятием и предприятиями сельского хозяйства (колхозами, совхозами, хозяйствами населения, фермерскими хозяйствами, агрокомбинатами) основываются на договоре, который состоит из трех основных разделов, в которых дается описание обязательств сельскохозяйственных предприятий, обязательств заготовительного предприятия и ответственности сторон.

Существенными пунктами договора по закупке сельскохозяйственной продукции являются цена, количество и ассортимент продукции, а также сроки и место исполнения договора. Следует указать, что уровень устойчивости и стабильность производственно-экономических связей между сельским хозяйством и предприятиями, осуществляющими продвижение продукции из сферы производства в сферу потребления, во многом определяют темпы воспроизводства в сельском хозяйстве, экономическую эффективность его отраслей.

Следует подчеркнуть, что наиболее ценными являются сделки, при которых обе стороны с уважением относятся друг к другу и имеют общие взгляды. Настоящей сделкой в бизнесе является такая, которая выгодна для обеих сторон.

Поэтому при проведении анализа закупок продукции необходимо обязательно проверять выполнение договора (контракта) каждым сельскохозяйственным предприятием по объему, ассортименту и качеству закупаемой продукции, срокам поставки и другим обязательствам.

Для заготовительных предприятий уровень рыночных цен на продовольственные товары (закупочных, отпускных, розничных) является наиболее важным показателем, обеспечивающим или не обеспечивающим получение желаемой прибыли от реализации товаров. В этой связи при проведении анализа закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, особенно картофеля, овощей и плодов, важно установить возможность увеличения объемов закупок тех сортов картофеля, овощей и плодов с повышенными вкусовыми качествами, спрос на которые является неудовлетворенным.

Потребители, как правило, предпочитают покупать картофель, плодоовощную и другую продукцию высокого качества. Следовательно, постоянный учет динамики экономической конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции, особенно продовольственных товаров, обуславливающий увеличение объемов закупок тех видов товаров, спрос на которые сейчас и в ближайшей перспективе будет неудовлетворенным, позволит заготовительному предприятию значительно увеличить сумму прибыли и снизить издержкостность заготовительного процесса.

На объемы закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья оказывает влияние и ряд других факторов, которые следует анализировать и учитывать. К ним нужно отнести следующие факторы: ограничения, обусловленные спросом; ресурсные, финансовые и временные ограничения; состояние и развитие материально-технической базы; уровень коммерческой деятельности заготовительного предприятия; степень изученности конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции и рыночных факторов производства. На заключительном этапе анализа закупок отдельных видов (групп) сельскохозяйственных продуктов и сырья изучаются некоторые показатели конкурентоспособности закупаемых кооперативным предприятием продуктов и сырья, и прежде всего ее экономические параметры, включающие в себя выгодность или невыгодность данного продукта с точки зрения расходов на его закупку, транспортировку, товарную подработку, хранение и сбыт.

Рассчитанные в процессе анализа средние цены (закупочные, отпускные, розничные), уровни валового дохода, издержек обращения, рентабельности по основным видам продуктов и сырья сравниваются со среднерыночными и среднеотраслевыми показателями, а также данными предприятий-конкурентов, что является ключевым моментом в принятии решения об увеличении (уменьшении) объема закупок того или иного продукта. В целях улучшения потребительских свойств товаров (только тех свойств, которые представляют существенный интерес для покупателей) следует постоянно создавать и внедрять в производство новые сорта сельскохозяйственных культур и пород скота, обладающие высокой потенциальной продуктивностью, более высоким уровнем питательных веществ в единице продукции и отвечающие требованиям новых индустриальных и промышленно-поточных технологий в земледелии и животноводстве.

Например, если затраты на отдельные виды сельскохозяйственных продуктов и сырья значительно превосходят показатели среднерыночного уровня издержек обращения или ведущих фирм-конкурентов, то, вероятнее всего, эти виды (группы) продуктов не будут закуплены заготовительным предприятием, так как не имеют соответствующей основы к обеспечению конкурентоспособности, и будут закупаться, когда за нарушение контракта штрафные санкции будут значительно превосходить убытки.

При анализе конкурентных возможностей закупаемой продукции оцениваются и такие коммерческие составляющие, как условия, сроки и источники закупок сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, условия расчетов с сельскохозяйственными предприятиями, степень ответственности предприятий за выполнение обязательств и гарантий, система и удобства расчета и др.

#### **1.4. Анализ выполнения плана заготовительного оборота и факторов, влияющих на его динамику**

Заготовительный оборот является основным количественным (объемным) показателем хозяйственной деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации. По своему значению этот показатель заготовительной отрасли аналогичен таким показателям других отраслей общественного хозяйства, как, например, розничный товарооборот в торговле товарами народного потребления, валовая продукция в сельском хозяйстве и т. д.

Заготовительный оборот используется для расчета целого ряда качественных показателей хозяйственной деятельности кооперативных заготовительных предприятий: производительности труда заготовительных работников; уровней валового дохода, издержек обращения, прибыли; фонда заработной платы; фондоотдачи; фондоемкости и др. Он является важнейшим показателем для определения потребности заготовительного предприятия в материальных, трудовых и финансовых ресурсах.

Успех предпринимательства в заготовительной отрасли потребительской кооперации, финансовая устойчивость и конкурентоспособность, получение ожидаемых доходов и прибыли зависят, в основном, от двух факторов:

- ◆ объема и товарного состава заготовительного оборота (оборота реализации;
- ◆ рационального использования производственных факторов, которыми располагает заготовительное предприятие (объединение, отрасль).

Все изложенное свидетельствует, что экономический анализ заготовительного оборота имеет важное значение для объективной оценки всей хозяйственной деятельности заготовительных предприятий, эффективности и качества их работы.

К основным относятся следующие задачи экономического анализа заготовительного оборота:

- ◆ общая оценка выполнения плана и динамики заготовительного оборота в целом по заготовительной отрасли потребительского союза, а также по отдельным заготовительным предприятиям и хозяйственным (подрядным, арендным и другим) подразделениям;
- ◆ определение степени влияния различных факторов на сумму заготовительного оборота (объема и товарного состава заготовительного оборота, сроков и качества закупаемой и реализуемой продукции, изменения экономической конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции);
- ◆ оценка структурных изменений заготовительного оборота;
- ◆ выявление путей и возможностей роста заготовительного оборота с учетом стратегии кооперативного предприятия, ограничений по спросу и ресурсных ограничений, а также использование возможностей меняющейся экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции;
- ◆ повышение эффективности использования производственных мощностей (емкостей), трудовых и товарных ресурсов, финансовых средств предприятия;
- ◆ повышение качества обслуживания производителей и покупателей сельскохозяйственной продукции.

В целях обеспечения объективного, всестороннего и глубокого экономического анализа заготовительного оборота необходима его классификация по источникам поступления сельскохозяйственных продуктов и сырья (сельскохозяйственные предприятия, хозяйства населения и фермерские хозяйства), формам товародвижения (складской и транзитный обороты), оборотам по закупкам отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья (картофеля и плодоовощной продукции, животноводческих продуктов, животноводческого сырья).

При этом следует иметь в виду, что при транзитных формах товародвижения исключаются многие виды расходов, сокращаются сроки продвижения сельскохозяйственной и дикорастущей продукции до конечных потребителей, что, несомненно, способствует повышению эффективности заготовительной деятельности. Опыт работы заготовительных предприятий свидетельствует, что расходы труда и средств на закупки продукции у сельскохозяйственных предприятий меньше, чем на закупки аналогичной продукции у хозяйств населения и фермерских хозяйств.

Анализируя заготовительный оборот кооперативного предприятия, необходимо знать и недостатки, присущие этому показателю. Так, общая сумма заготовительного оборота не всегда сопоставима по отдельным заготовительным предприятиям, а также в динамике и с планом по одному и тому же предприятию. Это обусловлено существенными различиями в товарной и социальной структурах оборота, формах товародвижения, условиях работы, специализации и концентрации отраслей сельского хозяйства, территориальном размещении заготовительного предприятия. Кроме того, важно помнить, что заготовительный оборот, как правило, не отражает конечных результатов деятельности сельского хозяйства и кооперативного заготовительного предприятия.

Анализ заготовительного оборота на уровне кооперативного предприятия (объединения, отрасли) проводится по истечении каждого месяца, квартала нарастающим итогом с начала года, за первое полугодие, девять месяцев и по итогам года, а в заготовительном сезоне — ежедекадно. Анализ динамики оборота следует проводить не только в сравнении с планом и данными за предшествующий год, но и со среднегодовыми показателями за ряд предшествующих лет в фактических и сопоставимых ценах. Такой анализ помогает выявить положительные и отрицательные стороны в заготовительной деятельности кооперативного предприятия, разработать меры по росту его заготовительного оборота, улучшить ассортимент закупаемых и реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья.

До начала экономического анализа необходимо плановый и фактический заготовительный оборот отчетного года пересчитать в цены предшествующего года. Цель пересчета — достижение большей сопоставимости оборота, поскольку фактические средние закупные цены на продукцию сельского хозяйства могут изменяться по причинам, не зависящим от заготовительного предприятия: из-за природно-климатических условий года, изменений экономической конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции, инфляционных процессов и т. п. Такой порядок пересчета заготовительного оборота отчетного года обеспечивает его сопоставимость с планом и в динамике за ряд предшествующих лет, а также с оборотами других заготовительных предприятий, потребсоюзов и предприятий-конкурентов.

Многолетний опыт работы заготовительных предприятий на рынке продовольственных товаров свидетельствует, что в годы, неблагоприятные по природно-климатическим условиям, наблюдается значительное превышение покупательского спроса над предложением картофеля, овощей, фруктов и ягод, следовательно, средние закупочные цены, как правило, выше запланированных даже при некотором снижении качества продукции. В благоприятные годы предложение на картофель и плодоовощную продукцию будет выше покупательского спроса, следовательно, средние закупочные цены на них будут значительно ниже запланированных прогнозных цен даже при значительном повышении качества.

Анализ заготовительного оборота кооперативного предприятия следует начинать с оценки выполнения плана по общему объему и источникам поступления продукции, а также отдельным видам сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Данные, приведенные в табл. 5, показывают, что в отчетном году план заготовительного оборота коопзаготпром выполнил на 103,1 %, или увеличился на 27,2 млн р. Следует указать, что коопзаготпром в отчетном году значительно перевыполнил планы закупок по картофелю, овощам, фруктам и ягодам, животноводческим продуктам, лому черных металлов, макулатуре как в натуральных (т, тыс. шт.), так и в стоимостных показателях.

**Таблица 5. Показатели выполнения плана заготовительного оборота по коопзаготпрому в отчетном году**

Сельскохозяйственные продукты и сырье	План			Факт			Выполнение плана, %	
	количество	сумма, тыс. р.	средняя цена 1 т, тыс. р.	количество	сумма, тыс. р.	средняя цена 1 т, тыс. р.	по количеству	по сумме
Картофель, т	620,0	114700,0	185,0	752	116055,0	154,3	121,3	101,2
Овощи, т	269,4	78746,0	292,3	284	87803,0	309,2	105,4	111,5
Фрукты и ягоды, т	280,0	73392,0	262,1	306	85675,0	280,0	109,3	116,7
Мясо (в живой массе), т	489,0	366750,0	750,0	519	368490,0	710,0	106,1	100,5
Яйца, тыс. шт.	70	2660,0	38,0	75	3000,0	40,0	107,1	112,8
Кожевенное сырье, всего, шт.	—	10394,8	—	—	10665,4	—	—	102,6
В том числе:								
крупное, шт.	2356,0	7068,0	3,0	2381,0	7262,1	3,05	101,1	102,8
мелкое, шт.	3010,0	3010,0	1,0	3114,0	3114,0	1,00	103,5	103,5
свиное, шт.	528,0	316,8	0,6	526,0	289,3	0,55	99,6	91,3
Пушно-меховое сырье, тыс. р.	—	6950,0	—	—	12390,0	—	—	178,3
Лом черных металлов, т	410,0	5535,0	13,5	439	6014,3	13,7	107,1	108,7
Лом цветных металлов, т	18,0	2250,0	125,0	15,7	1960,9	124,9	87,2	87,2

Тряпье, т	140,0	4760,0	34,0	129	4386,0	34,0	92,1	92,1
-----------	-------	--------	------	-----	--------	------	------	------

Окончание табл. 5

Сельскохозяйственные продукты и сырье	План			Факт			Выполнение плана, %	
	количество	сумма, тыс. р.	средняя цена 1 т, тыс. р.	количество	сумма, тыс. р.	средняя цена 1 т, тыс. р.	по количеству	по сумме
Макулатура, т	400,0	16000,0	40,0	451	18491,0	41,0	112,8	115,6
Дикорастущие плоды и ягоды, т	40,0	26000,0	650,0	29,5	20945,0	710,0	73,8	80,6
Грибы, кг	6000,0	95400,0	15,9	5300	93280,0	17,6	88,3	97,8
Лекарственно-техническое сырье, кг	4500	5850,0	1,3	4250	6162,5	1,45	94,4	94,4
Прочие виды сельскохозяйственной продукции тыс. р.	—	79500,0	—	—	80750,0	—	—	101,6
Заготовительный оборот, тыс. р.	—	888887,8	—	—	916068,1	—	—	103,1
Заготовительный оборот в сопоставимых ценах, тыс. р.	—	537092,3	—	—	553364,7	—	—	—

Увеличение же в структуре плодоовощной продукции удельного веса овощей и плодов с высокой закупочной ценой, доли закупок ранних овощей и плодов, в основном, и обусловило более высокий процент выполнения плана в денежном выражении в сравнении с планом в натуральных показателях.

Так, коопзаготпром в отчетном году план закупок овощей в натуральных показателях (в тоннах) выполнил на 105,4 %, а по стоимостным показателям — на 111,5 %, по фруктам и ягодам — соответственно на 109,3 и 116,7 %.

План закупок картофеля в отчетном году в натуральных показателях (в тоннах) выполнен на 121,3 %, а план закупок картофеля в денежном выражении (в тыс. р.) выполнен только на 101,2 %. Углубленный анализ свидетельствует, что нарушение коопзаготпромом в отчетном году сроков закупок картофеля (план закупок раннего картофеля выполнен только на 15 %) явилось основной причиной недобора заготовительного оборота по картофелю на сумму 18445 тыс. р. Уменьшение заготовительного оборота, как правило, при прочих неизменных условиях уменьшает валовые доходы, увеличивает общий уровень издержек обращения как за счет перерасхода условно-постоянных расходов, так и за счет перерасхода по некоторым условно-переменным статьям, а также снижает рентабельность заготовительной деятельности.

К другим негативным явлениям в заготовительной деятельности кооперативного предприятия следует отнести то, что в отчетном году в результате просчетов в организации закупок планы заготовительного оборота по дикорастущим плодам и ягодам выполнены только на 80,6 %, грибам — на 97,8, лекарственно-техническому сырью — на 94,4 %.

Таким образом, по абсолютному большинству видов сельскохозяйственных продуктов и сырья коопзаготпром выполнил планы по заготовительному обороту, увеличив их в сравнении с прошлым годом.

В ходе анализа заготовительного оборота необходимо оценить его динамику, т. е. сопоставить фактический оборот отчетного года с оборотом предшествующего, а также со среднегодовым оборотом за истекающие три — пять лет. В настоящее время в практике экономической работы часто при оценке динамики заготовительный оборот сопоставляется во времени только в тех ценах, которые сложились в каждом периоде, что неверно отражает динамику физического объема заготовительной деятельности. Поэтому для более точной оценки динамики заготовительного оборота кооперативного предприятия необходимо количество продукции, закупленной в отчетном году, умножить на среднюю закупочную цену предшествующего года.

Пересчитав заготовительный оборот отчетного года в цены предшествующего года, можно определить, в какой мере изменился заготовительный оборот в денежном выражении за счет изменения физического объема закупок и средних закупочных цен.

Чтобы определить влияние на изменение заготовительного оборота отчетного года всех факторов (изменения физического объема закупок, сроков хранения и количества продукции, структуры заготовительного оборота и других), необходимо от заготовительного оборота отчетного года в сложившихся ценах вычесть оборот предшествующего года. Так, данные, приведенные в табл. 6, показывают, что в

отчетном году заготовительный оборот коопзаготпрома в сложившихся ценах ( $\Sigma p_1 q_1$ ) составил 916 млн 681 тыс. р., а оборот предшествующего года ( $\Sigma p_0 q_0$ ) — 530 млн 175,2 тыс. р., или увеличился в сравнении с прошлым годом на 385 млн 892,9 тыс. р. ( $\Sigma p_1 q_1 - \Sigma p_0 q_0 = 916068,1 - 530175,2 = 385892,9$ ).

Влияние изменения средних закупочных цен на сумму заготовительного оборота рассчитывается вычитанием из заготовительного оборота отчетного года в сложившихся (фактических) ценах оборота отчетного года в ценах предшествующего года ( $\Sigma p_0 q_1$ ).

В нашем примере заготовительный оборот коопзаготпрома в отчетном году за счет ценового фактора увеличился на 381 млн 601,1 тыс. р. ( $\Sigma p_1 q_1 - \Sigma p_0 q_1 = 916068,1 - 534467 = 381601,1$ ).

Чтобы рассчитать, в каком размере изменился заготовительный оборот кооперативного предприятия за счет изменения его физического объема, необходимо от суммы оборота отчетного года, пересчитанного в цены предшествующего года, вычесть оборот предшествующего года. Заготовительный оборот коопзаготпрома в отчетном году за счет этого фактора увеличился только на 42 млн 918 тыс. р. ( $\Sigma p_0 q_1 - \Sigma p_0 q_0 = 534467 - 530175,2 = 4291,8$ ).

Индекс средней закупочной цены сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, вторичного сырья рассчитывается путем деления оборота отчетного года в сложившихся ценах на оборот отчетного года в базисных ценах (ценах предшествующего года).

Данные табл. 6 показывают, что индекс средней закупочной цены по всему обороту в отчетном году составил 1,7 (916068,1 : 553364,7), мясу и мясoproдуктам — 1,8 (368490 : 215600), картофелю — 2,4 (116055 : 48880), овощам — 1,8 (87803 : 48280), фруктам и ягодам — 1,7 (85675 : 51408) и т. д.

Таким образом, в отчетном году заготовительный оборот коопзаготпрома в сравнении с предшествующим годом увеличился на 385 млн 892 тыс. р., в том числе за счет увеличения физического объема закупок — на 4 млн 291,8 тыс. р., что составило 1,1 % всего прироста оборота. Однако следует указать, что за счет положительных структурных сдвигов в плодоовощной продукции, т. е. увеличения удельного веса овощей, плодов, ягод с высокими закупочными ценами, заготовительный оборот увеличился на 21 млн 340 тыс. р., что составило 5,5 % всего прироста оборота. Следовательно, за счет роста средней закупочной цены, вызванного инфляцией, оборот увеличился на 93,4 %, т. е. (381601 – 21340) : 385892 · 100.

В ходе анализа заготовительного оборота важно установить, какая сумма оборота недополучена вследствие невыполнения планов закупок отдельных видов продуктов и сырья, снижения качества закупаемой и реализуемой продукции и других факторов. В отчетном году коопзаготпром за счет невыполнения планов закупок недополучил оборот на сумму более 7 млн 500 тыс. р., в том числе по дикорастущим плодам, ягодам — на 7 млн 175 тыс. р., лому цветных металлов — на 290 тыс. р.

Таблица 6. Расчет влияния отдельных факторов на общий объем заготовительного оборота

Сельскохозяйственные продукты и сырье	Предшествующий год			Отчетный год			Отчетный год в процентах к предшествующему		Индекс средней цены
	количе- ство	сумма, тыс. р.	средняя цена единицы продукции, тыс. р.	количе- ство	сумма продуктов и сырья, тыс. р.		продукты и сырье в сложив- шихся це- нах	продукты и сырье в сопоста- вимых це- нах	
					в сложив- шихся ценах	в ценах предше- ствующего года			
Картофель, т	476,0	30940,0	65,0	752,0	116055,0	48880,0	375,1	158,0	2,4
Овощи, т	249,0	42330,0	170,0	284,0	87803,0	48280,0	207,4	114,0	1,8
Фрукты и ягоды, т	259,0	43512,0	168,0	306,0	85675,0	51408,0	196,9	118,1	1,7
Яйца, тыс. шт.	64,0	1792,0	28,0	75,0	3000,0	2100,0	167,4	117,2	1,4
Мясо (живая масса), т	460,0	174340,0	379,0	519,0	368490,0	215600,0	211,4	112,8	1,9
Кожевенное сырье, всего, шт.	—	5990,4,0	—	—	10665,4	6124,0	—	—	—
В том числе:									
крупное, шт.	2309	3948,4	1,71	2381	7262,1	4071,5	183,9	103,1	1,8
мелкое, шт.	3100	1860,0	0,60	3114	3114,0	1869,4	167,4	100,5	1,7
свиное, шт.	520	182,0	0,35	526	289,3	184,1	159,0	99,6	1,6
Пушно-меховое сырье, тыс. р.	—	6950,0	—	—	12390,0	7000,0	178,2	100,7	1,77
Лом черных металлов, т	376,0	3910,4	10,4	439,0	6014,3	4565,6	153,8	116,8	1,3
Лом цветных металлов, т	19,4	1183,4	61,0	15,7	1960,9	957,7	131,7	80,9	2,0
Тряпье, т	144,0	432,0	30,0	129,0	4386,0	3870,0	101,5	89,6	1,1

Макулатура, т	396,0	13068,0	33,0	451,0	18491,0	1488,3	141,5	113,9	1,2
---------------	-------	---------	------	-------	---------	--------	-------	-------	-----

Окончание табл. 6

Сельскохозяйственные продукты и сырье	Предшествующий год			Отчетный год			Отчетный год в процентах к предшествующему		Индекс средней цены
	количество	сумма, тыс. р.	средняя цена единицы продукции, тыс. р.	количество	сумма продуктов и сырья, тыс. р.		продукты и сырье в сложившихся ценах	продукты и сырье в сопоставимых ценах	
					в сложившихся ценах	в ценах предшествующего года			
Дикорастущие плоды и ягоды, т	44,0	17160,0	390,0	29,5	20945,0	11505,0	122,1	67,0	1,80
Грибы, кг	6330	101913	16,1	5300	93280,0	85330,0	91,5	83,7	1,1
Лекарственно-техническое сырье, кг	4600	3266	710,0	4250	6162,5	3017,5	188,7	92,4	2,0
Прочие виды сельскохозяйственной продукции, тыс. р.	—	79500,0	—	—	80750,0	49845,7	101,6	62,7	1,6
Заготовительный оборот, тыс. р.	—	530175,2	—	—	916068,1	553364,7	172,8	104,4	1,7

Примечание. Индекс цен по пушно-меховому сырью — 1,77, по прочим видам сырья и сельскохозяйственных продуктов — 1,62.

Невыполнение плана заготовительного оборота по дикорастущим плодам, ягодам, грибам было обусловлено неблагоприятными природно-климатическими условиями (весной наблюдались заморозки, было сухое лето) и неудовлетворительной организацией закупки грибов, некоторых видов ягод и лекарственных растений, выращенных в домашних условиях (облепихи, зверобоя, душицы, черноплодной рябины, красной смородины и др.).

При проведении анализа заготовительного оборота кооперативного предприятия (объединения) важно выявить неиспользованные резервы его увеличения, важнейшими из которых являются следующие:

- ♦ более полное освоение ресурсов тех видов продуктов, которые сейчас и в ближайшей перспективе на рынке сельскохозяйственной продукции будут пользоваться повышенным спросом, особенно отдельных вновь созданных сортов картофеля, овощей, плодов и ягод с повышенными вкусовыми качествами (умелое использование постоянно меняющейся экономической конъюнктуры на продовольственном рынке);

- ♦ равномерное и ритмичное выполнение планов закупок по всему ассортименту, увеличение в закупках картофеля и плодоовощной продукции доли ранней продукции, а также малораспространенных овощей;

- ♦ повышение качества закупаемой сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого и пушно-мехового сырья за счет товарной подработки, особенно тех видов продуктов и сырья, которые были приняты от сельскохозяйственных предприятий в нерассортированном виде (сохранение, улучшение и создание новой потребительской стоимости).

В целях выявления резервов роста заготовительного оборота кооперативного предприятия важно установить сумму оборота, недополученную вследствие неблагоприятной экономической конъюнктуры на сельскохозяйственном рынке и общехозяйственной конъюнктуры, а также сумму оборота, недополученную в результате плохой организации коммерческой деятельности заготовительного предприятия.

Для более полной оценки заготовительно-сбытовой деятельности кооперативного предприятия важно в процессе анализа оборота выявить изменения, которые произошли в его структуре. Оценку структурных сдвигов в заготовительном обороте кооперативного предприятия (объединения) следует проводить в такой последовательности:

- ♦ ознакомиться с изменениями в социальной структуре заготовительного оборота, т. е. с соотношением оборотов по источникам поступления сельскохозяйственной продукции (сельскохозяйственным предприятиям, хозяйствам населения, фермерским хозяйствам и др.);

- ♦ рассмотреть изменение структуры заготовительного оборота по формам товародвижения (складской, транзитный обороты);

- ♦ охарактеризовать товарную структуру заготовительного оборота, т. е. ассортиментную политику заготовительного предприятия.

Анализ современного состояния дел в агропромышленном комплексе Республики Беларусь показывает, что в последние десять лет в сельском хозяйстве (комплексобразующей отрасли агропромышленного комплекса) в валовой и товарной продукции произошли значительные структурные сдвиги, которые оказали существенное влияние на изменения в социальной структуре заготовительного оборота по-



требительской кооперации, т. е. на соотношение оборотов по источникам закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья (сельскохозяйственным предприятиям, хозяйствам населения и др.).

В настоящее время основными поставщиками на продовольственный рынок Республики Беларусь картофеля, овощей, плодов и ягод, особенно малораспространенных овощей (цветной капусты, перца, баклажанов) и зелени (укропа, петрушки, салатов), являются хозяйства населения и фермерские хозяйства, животноводческой продукции (мяса, молока, яиц) — сельскохозяйственные предприятия.

Так, доля сельскохозяйственных предприятий в валовом производстве животноводческих продуктов составляет в 2000 г. по мясу 73,2 %, молоку — 59,2, яйцам — 62,4 %. Доля же хозяйств населения в валовом производстве картофеля в 2000 г. составила 89,7 %, овощей — 82,5, плодов и ягод — 81,8 %.

Данные, приведенные в табл. 7, показывают, что основными источниками закупок картофеля, овощей, плодов и ягод являются хозяйства населения. Так, доля закупок картофеля и плодоовощной продукции коопзаготпромом в отчетном году в хозяйствах населения составила 84,9 %, дикорастущих плодов, ягод, грибов и меда — 80,4, лекарственно-технического сырья — 80 % к общему объему их заготовок.

Основными источниками закупок животноводческих продуктов предприятиями потребительской кооперации являются сельскохозяйственные предприятия. В нашем примере доля закупок мяса и мясопродуктов, яиц в отчетном году на сельскохозяйственных предприятиях составила 66,3 % к общему объему закупок.

В общем объеме заготовительного оборота коопзаготпрома удельный вес оборота по закупкам сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения в отчетном году увеличился по сравнению с прошлым годом на 4,1 %. В целом рост заготовительного оборота по закупкам сельскохозяйственных продуктов и сырья у населения следует оценить положительно, имея в виду, что во внедеревенский оборот включаются дополнительные ресурсы продовольственных товаров, расширяется их ассортимент, а увеличение предложения, как правило, способствует снижению цен на рынке.

**Таблица 7. Структура заготовительного оборота коопзаготпрома по источникам поступления сельскохозяйственных продуктов и сырья**

Сельскохозяйственные продукты и сырье	Предшествующий год			Отчетный год						Отклонение удельного веса в сравнении	
				план			факт				
	закуплено всего, млн р.	в том числе в хозяйствах населения		закуплено всего, млн р.	в том числе в хозяйствах населения		закуплено всего, млн р.	в том числе в хозяйствах населения		с планом, %	с предшествующим годом, %
		сумма, млн р.	удельный вес, %		сумма, млн р.	удельный вес, %		сумма, млн р.	удельный вес, %		
Картофель и плодоовощная продукция	116,8	93,6	80,1	133,1	111,1	83,5	148,6	126,2	84,9	+1,4	+4,7
Животноводческие продукты	176,1	49,3	28,0	204,9	65,6	32,0	217,7	73,4	33,7	+1,7	5,7
Животноводческое сырье	6,0	1,5	25,6	6,0	1,7	28,0	6,1	1,8	29,1	+1,1	+3,5
Пушно-меховое сырье	7,0	4,2	59,3	7,0	4,4	63,0	7,0	4,4	63,0	—	+3,7
Дикорастущие плоды, ягоды, грибы, мед	119,1	89,3	75,0	115,2	91,1	79,1	96,0	77,8	80,4	+1,3	+5,4
Лекарственно-техническое сырье	3,3	2,6	80,0	3,2	2,6	81,5	3,0	2,4	80,0	-1,5	—
Вторичное сырье	22,5	10,1	45,0	22,8	11,9	52,0	24,3	12,2	50,0	-2,0	+5
Прочие виды сельскохозяйственных продуктов и сырья	79,4	40,0	50,4	49,1	26,5	54,0	49,9	27,8	55,7	+1,7	+5,4
Заготовительный оборот	530,2	290,6	54,8	541,3	314,9	58,2	553,4	326,0	58,9	+0,7	+4,1

Но при оценке социальной структуры заготовительного оборота следует помнить, что закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья предприятиями потребительской кооперации у населения являются, как правило, более издержкоемкими в сравнении с закупками той же продукции на сельскохозяйственных предприятиях, особенно в специальных хозяйствах по выращиванию овощей на промышленной основе.

Следовательно, в целях создания одинаковых экономических условий функционирования кооперативных заготовительных организаций на рынке сельскохозяйственной продукции с государственными, акционерными и другими предприятиями необходимо на государственном уровне предусмотреть такой размер налога на прибыль (налога на добавленную стоимость) кооперативным заготовительным предприятиям, который наиболее полно учитывал бы особенности их функционирования в конкурирующей рыночной экономике.

В зависимости от форм движения сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового, лекарственно-технического и вторичного сырья в общем объеме заготовительного оборота выделяют складской и транзитный обороты. Складской оборот представляет собой стои-

мость всей продукции, поступающей от сдатчиков на приемозаготовительные пункты, склады, в хранилища коопзаготпрома. Стоимость закупленной продукции, поступающей от сдатчиков непосредственно к покупателям, минуя склады, пункты, хранилища заготовительного предприятия, составляет транзитный оборот.

Соотношение складского и транзитного оборотов в заготовительной деятельности потребительской кооперации во многом зависит от степени специализации и размещения отраслей сельского хозяйства в зоне (регионе) деятельности заготовительного предприятия, источников поступления сельскохозяйственной продукции, схем товародвижения, ассортимента закупаемых товаров, состояния материально-технической базы и других факторов. Сельскохозяйственные продукты и сырье, закупаемые кооперативными заготовительными предприятиями в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах, как правило, обязательно поступают на заготовительные пункты, склады, в хранилища, где накапливаются партии, производятся их товарная подработка, затаривание, комплектование и т. д. Эта продукция относится к складскому обороту. Коопзаготпромы, закупая продукты и сырье у сельскохозяйственных предприятий, реализуют их в порядке складских и транзитных операций.

Наиболее экономичной формой товародвижения являются транзитные поставки. Транзит обеспечивает заготовительным предприятиям минимальные издержки обращения, значительно сокращает звенность товародвижения, ускоряет время оборачиваемости товаров, способствует сохранению их качества и т. д. Освоение заготовительными предприятиями прогрессивных форм товародвижения вносит в структуру заготовительного оборота по формам товародвижения положительные изменения, т. е. увеличивается доля транзитного оборота и сокращается доля складского оборота как наиболее издержкостоемкого в сравнении с транзитным оборотом.

Следовательно, важным элементом анализа заготовительного оборота кооперативного предприятия является анализ форм товародвижения отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. Данные, приведенные в табл. 8, свидетельствуют, что в отчетном году доля транзитного оборота в общем обороте коопзаготпрома составила 5,4 %, или в сравнении с прошлым годом уменьшилась на 2,2 %.

**Таблица 8. Структура заготовительного оборота коопзаготпрома по формам товародвижения за отчетный и предшествующие годы**

Сельскохозяйственные продукты и сырье	Предшествующий год			Отчетный год			Изменение структуры оборота отчетного года по сравнению с предшествующим годом, %
	всего закуплено, млн р.	в том числе транзитный оборот		всего закуплено, млн р.	в том числе транзитный оборот		
		сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %		сум-ма, млн р.	удель-ный вес, %	
Картофель и плодоовощная продукция	116,8	10,4	8,9	148,6	5,0	3,4	-5,5
Животноводческие продукты	176,1	2,0	1,1	217,7	2,0	0,9	-0,2
Животноводческое сырье	6,0	—	—	6,1	—	—	—
Пушно-меховое сырье	7,0	—	—	7,0	—	—	—
Дикорастущие плоды, ягоды, грибы, мед	119,1	13,0	10,9	96,8	10,0	10,3	-0,6
Лекарственно-техническое сырье	3,3	—	—	3,0	—	—	—
Вторичное сырье	22,5	5,0	22,2	24,3	—	—	-22,2
Прочие виды сельскохозяйственных продуктов и сырья	79,4	10,0	12,6	49,9	12,9	25,9	+13,3
Заготовительный оборот	530,2	40,4	7,6	553,4	29,9	5,4	-2,2

Снижение транзитных поставок продукции обусловлено увеличением в последние годы доли закупок продукции коопзаготпромом у населения, а также недостаточным уровнем развития научно-технического прогресса в отраслях агропромышленного комплекса.

Однако следует указать, что транзитные формы отгрузки сельскохозяйственных продуктов и сырья имеют ограничения. Например, по отгрузке плодоовощной продукции и яиц внедрение транзита ограничивается объемами реализации продукции местным покупателям, а также объемами закупок в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах; животноводческого и пушно-мехового сырья — временем, которое необходимо для консервирования, дезинфекции и асכולизации сырья. Организация транзитных поставок картофеля по железной дороге союзному государству зависит от возможности организации закупок в местах его производства, а транзитные поставки шерсти зависят от концентрации овцеводческой отрасли и места нахождения перерабатывающего предприятия. Кроме того, в условиях рыночной экономики при выборе складской или транзитной формы поставки сельскохозяйственной продукции заготовительное предприятие обязательно соизмеряет по каждой группе товаров полученную выгоду с по-

несенными расходами.

Вместе с тем, анализ положения заготовительной отрасли потребительской кооперации, перспектив развития сельского хозяйства и его внешних связей позволяет судить о том, что в ближайшем будущем в структуре оборота увеличится удельный вес транзитных операций, особенно отгрузки картофеля и плодоовощной продукции.

Это обусловлено тем, что разнообразие природно-климатических и экономических условий порождает зональную специализацию сельскохозяйственного производства, а она служит основным фактором размещения отраслей, что, в основном, и определяет характер межрегиональных (межгосударственных) потоков продукции агропромышленного комплекса (АПК). Так, далеко не каждая страна СНГ производит все необходимые для ее населения продукты питания в нужных количестве и ассортименте.

Республика Беларусь увеличивает заготовки и поставки по странам СНГ продовольственного и семенного картофеля, широко используя транзитные поставки.

Общий объем заготовительного оборота представляет собой сумму оборотов по закупкам отдельных видов (групп) сельскохозяйственных продуктов и сырья. Их удельный вес в общей сумме заготовительного оборота характеризует его товарную структуру. Об изменениях в товарной структуре заготовительного оборота зачастую можно судить об улучшении или ухудшении удовлетворения народнохозяйственных потребностей в сельскохозяйственной продукции потребительской кооперацией. Важно, чтобы в заготовительном обороте повышался удельный вес тех видов сельскохозяйственной продукции, которые на рынке имеют повышенный спрос.

Оценка структурных изменений в заготовительном обороте должна даваться не только с социальных позиций, но и с точки зрения их влияния на другие показатели заготовительной деятельности. Так, от изменения товарной структуры оборота в решающей мере зависят численность заготовительных работников, уровни валового дохода, издержек обращения, рентабельности и другие показатели эффективности заготовительной деятельности.

Обобщающая оценка сдвигов в товарной структуре заготовительного оборота, как правило, дается по укрупненной номенклатуре продукции, где выделяются следующие группы товаров:

- ◆ картофель и плодоовощная продукция;
- ◆ животноводческие продукты (скот, птица, яйца, молоко и молочные продукты);
- ◆ животноводческое сырье (шерсть, кожевенное сырье, волос, кишечное сырье, сычуги);
- ◆ пушно-меховое сырье;
- ◆ дикорастущие плоды, ягоды, грибы, орехи, мед;
- ◆ лекарственно-техническое сырье;
- ◆ вторичное сырье.

Данные, приведенные в табл. 9, показывают, что в структуре заготовительного оборота исследуемого кооперативного предприятия увеличился удельный вес закупок картофеля и плодоовощной продукции на 2,3 % в сравнении с планом, а в сравнении с прошлым годом — на 4,9 %, удельный вес животноводческих продуктов увеличился соответственно на 1,4 % в сравнении с планом и на 6,1 % в сравнении с прошлым годом.

**Таблица 9. Показатели товарного состава заготовительного оборота коопзаготпрома за отчетный и предшествующий годы**

Сельскохозяй- ственные продукты и сырье	Предшествую- щий год		Отчетный год				Отклонение удельного веса в сравнении	
			план		факт			
	закуп- лено всего, млн р.	удель- ный вес, %	сумма, млн р.	удель- ный вес, %	сумма, млн р.	удель- ный вес, %	с планом, %	с предше- ствующим годом, %
Картофель и плодоовощная продукция	116,8	22,0	133,1	24,6	148,6	26,9	2,3	4,9
Животноводческие продукты	176,1	33,2	204,9	37,9	217,7	39,3	1,4	6,1
Животноводческое сырье	6,0	1,1	6,0	1,1	6,1	1,1	—	—
Пушно-меховое сырье	7,0	1,3	7,0	1,3	7,0	1,3	—	—
Дикорастущие плоды, ягоды, грибы, мед	119,1	22,5	115,2	21,3	96,8	17,5	−3,8	−5,0
Лекарственно-техническое сырье	3,3	0,6	3,2	0,6	3,0	0,5	−0,1	−0,1
Вторичное сырье	22,5	4,2	22,8	4,2	24,3	4,4	0,2	0,2
Прочие виды сельскохозяйственных продуктов и сырья	79,4	15,1	49,1	9,0	49,9	9,0	—	−6,1
Заготовительный оборот	530,2	100,0	541,3	100	553,4	100,0	—	—

Неизменным остался удельный вес в товарной структуре оборота животноводческого и пушно-мехового сырья, незначительно увеличилась доля вторичного сырья (на 0,2 % в сравнении с планом и предшествующим годом).

Следует указать, что за аналогичный период в товарной структуре оборота наблюдалось значительное уменьшение удельного веса дикорастущей продукции, лекарственно-технического сырья и прочих видов сельскохозяйственных продуктов (крупы, муки, сахара, масла растительного и других) как в сравнении с планом, так и в сравнении с прошлым годом.

Кроме изложенного выше, кооперативные предприятия, которые в товарной структуре заготовительного оборота имеют высокий удельный вес плодоовощной продукции, как правило, проводят анализ внутригрупповой структуры овощей, плодов. В основу расчета влияния этого фактора на изменение заготовительного оборота положены такие данные, как фактический объем закупок овощных культур, плодов и их структура, структура научно обоснованных норм потребления овощей и плодов (идеальных норм потребления), фактические средние закупочные цены по видам овощных культур и плодов.

На заключительном этапе исследования проводится сравнительный анализ заготовительного оборота в целях оценки позиций кооперативного предприятия на рынке сельскохозяйственной продукции и выявления резервов роста его оборота в сравнении с другими заготовительными предприятиями потребительской кооперации, нормативами, достижениями наиболее удачливых конкурентов. Сравниваются обычно следующие показатели: общий объем и темпы роста заготовительного оборота, товарный состав оборота, оборот на одного работающего (производительность труда заготовительных работников), фондоотдача и другие показатели.

При проведении сравнительного анализа в заготовительной отрасли чаще всего используются следующие методы: группировок, прямого сравнения (метод разниц), логический, ранжирования (метод рангов), цепных подстановок и др.

Сравнивая результаты хозяйственной деятельности кооперативного предприятия с показателями лучших предприятий кооперации или уровнями производительности труда и фондоотдачи предприятий-конкурентов, можно рассчитать, на сколько возрастет оборот анализируемого предприятия за счет повышения эффективности использования трудовых ресурсов и основных фондов. Таким образом, результаты сравнительного анализа используются для выявления и мобилизации резервов повышения эффективности хозяйствования.

Кроме сравнительного анализа заготовительного оборота, при оценке работы кооперативных предприятий (объединений, фирм) широко используется стратегический анализ, в котором отражены новые взгляды на решающие факторы предпринимательского успеха. Применительно к заготовительному обороту стратегический анализ означает проверку влияния стратегии (размера заготовительного оборота, доли на рынке сельскохозяйственной продукции, прибыли) на конкурентоспособность посредством оценки правильности применения различных стратегических моделей:

- ◆ плановой модели;
- ◆ модели предпринимательского типа;
- ◆ модели обучения на опыте.

Плановая модель рассматривает стратегию предприятия как хорошо обдуманную, осознанную и контролируемый процесс планирования, где имеются ответственные за разработку стратегии. Кроме того, эта модель предполагает, что за определением стратегии автоматически в установленное время последует ее реализация.

По модели предпринимательского типа свое видение сценария развития бизнеса предприниматель формирует, осмысливая логику развития отраслей и имеющиеся тенденции.

Модель обучения на опыте учитывает следующее:

- ◆ определение стратегических моделей развивающихся и одновременно повторяющихся процессов требует взаимной отдачи и восприимчивости;
- ◆ стратегия представляет собой модель, чутко реагирующую на воздействие внешних факторов, а поэтому стратег должен быть готовым пересмотреть, в случае необходимости, выбранную линию поведения.

Однако практика работы зарубежных предприятий сферы товарного обращения свидетельствует, что успех их предпринимательской деятельности зависит от умелого сочетания всех трех моделей.

Анализ заготовительного оборота кооперативного предприятия (объединения, потребсоюза) нельзя считать завершенным без общей предварительной оценки сложившегося соотношения "объем — издержки — прибыль".

Основным источником снижения издержкоемкости заготовительного процесса, получения дополни-

тельных валовых доходов и прибыли, роста рентабельности в заготовительной отрасли является увеличение физического объема заготовительного оборота при непереносимом учете экономической конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции и рынках факторов производства, а также учета ограничений, обусловленных спросом, ресурсами, финансами, и временными ограничениями. Анализ современного состояния дел в заготовительной отрасли потребительской кооперации свидетельствует, что рост физического объема закупок сельскохозяйственных и дикорастущих продуктов и сырья, а также животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья, как правило, при прочих неизменных условиях способствует снижению общего уровня заготовительных издержек за счет экономии условно-постоянных расходов и повышению рентабельности заготовительного оборота.

**Пример.** В отчетном году фактический заготовительный оборот коопзаготпрома составил 7590 млн р. при плане 7160 млн р. Плановый уровень издержек обращения — 24,51 % к обороту, или 1754,9 млн р. ( $7160 : 100 \cdot 24,51$ ). Удельный вес постоянных издержек во всех расходах составил 40,9 %, или 717,8 млн р. Тогда плановый уровень условно-постоянных расходов коопзаготпрома в отчетном году составит 10,03 % к обороту ( $717,8 : 7100 \cdot 100$ ), а переменных — 14,48 % ( $24,51 - 10,03$ ). Предполагаем, что переменные издержки изменяются пропорционально уровню деловой активности (объему заготовительной деятельности). Их фактический уровень в отчетном году составил 14,48 % к обороту. Фактический уровень постоянных издержек в отчетном году составил 9,4 % к обороту ( $717,8 : 7590 \cdot 100$ ), а фактический уровень валовых издержек — 23,94 % ( $14,48 + 9,46$ ). Следовательно, экономия расходов в отчетном году за счет роста физического объема закупок при прочих неизменных условиях составит 0,57 % к обороту ( $23,94 - 24,51$ ), или 43,3 млн р. ( $7590 : 100 \cdot 0,57$ ).

Однако следует иметь в виду, что взаимосвязи между важнейшими показателями хозяйственной деятельности заготовительного предприятия могли бы быть другими при следующих условиях:

- ♦ если бы прирост суммы переменных издержек обращения происходил в относительно меньших размерах, чем прирост заготовительного оборота (в нашем примере переменные издержки изменяются в том же размере, что и заготовительный оборот);
- ♦ в случае, если бы темпы роста переменных издержек обращения были значительно выше темпов роста заготовительного оборота.

В первом случае снижение издержкостности заготовительного процесса кооперативного предприятия будет осуществляться за счет экономии постоянных издержек обращения и переменных расходов.

При втором условии экономия издержек в коопзаготпроме будет осуществляться тогда, когда темпы снижения уровня постоянных расходов будут больше темпов роста переменных издержек. Когда же темпы роста переменных издержек обращения заготовительного предприятия будут превышать темпы снижения постоянных расходов, при прочих неизменных условиях, произойдут повышение издержкостности заготовительного процесса и снижение уровня рентабельности по сравнению с планом.

На основании вышеизложенного можно назвать следующие основные резервы роста заготовительного оборота кооперативного предприятия:

- ♦ увеличение объемов закупок сельскохозяйственных и дикорастущих продуктов и сырья, животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья с непереносимым учетом ограничений, обусловленных спросом, и ресурсных ограничений, оптимальных масштабов деятельности заготовительного предприятия;
- ♦ постоянное совершенствование структуры заготовительного оборота, т. е. определение оптимального ассортимента закупаемых и реализуемых товаров, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке;
- ♦ инновационная политика (поиск и закупки новых сортов картофеля, овощей, плодов и ягод с более высокими потребительскими свойствами по сравнению с ранее и ныне закупаемыми; освоение новых источников закупок и новых форм продажи сельскохозяйственной продукции);
- ♦ увеличение сроков хранения и улучшение качества закупаемой и реализуемой сельскохозяйственной продукции (увеличение в закупках картофеля, овощей, плодов доли ранней продукции, особенно выращенной без применения гербицидов);
- ♦ использование возможностей меняющейся экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции, а также возможностей рискованной деятельности;
- ♦ совершенствование материально-технической базы заготовительного предприятия и увеличение степени ее технологической оснащенности;
- ♦ повышение эффективности управления заготовительной деятельностью и уровня коммерческой деятельности предприятия.

#### **1.5. Анализ реализации сельскохозяйственной продукции, совершенствование сбытовой политики заготовительного предприятия**

Цель всей хозяйственной деятельности заготовительно-перерабатывающего предприятия (объединения) потребительской кооперации состоит в том, чтобы обеспечить доведение закупленной сельскохозяйственной продукции до конечных оптовых покупателей с наименьшими издержками и наибольшей выгодой.

Сбытовая политика заготовительного предприятия включает создание складов промежуточного хранения и овощекартофелехранилищ для длительного хранения, определение оптимальных маршрутов товародвижения, организацию транспортировки, работ по отгрузке и погрузке товаров, обеспечение эффективности товародвижения. Сбытовая политика предприятия, фирмы включает и коммерческие вопросы: подготовку и проведение переговоров по сделкам купли-продажи, заключение контрактов, а также маркетинговые исследования.

В современных условиях, когда рыночная конкуренция становится все более жесткой, причем не всегда за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке, руководители предприятий гораздо больше времени должны уделять таким сферам, как реализация продукции и улучшение финансового состояния. Вопрос собственно управления производством с целью снижения издержек обращения представляется менее важным.

Сегодня опыт работы мелких, средних и крупных предприятий, ищущих пути увеличения прибыли только за счет снижения издержек производства (товарного обращения), особенно в условиях конкуренции с ведущими фирмами, рано или поздно оборачивается для них банкротством или переходом на дотации из государственного бюджета. Каким бы компетентным ни было руководство предприятия, оно очень скоро может убедиться в том, что в условиях жесткой конкуренции на рынке снизить уровень производственных расходов или уровень издержек товарного обращения на предприятии ниже определенного предела практически бывает невозможно. Вместе с тем, если руководители и специалисты предприятия (фирмы) начнут искать пути увеличения доходов своего предприятия и объема продаж с учетом современного маркетинга (зная и понимая современные методы изучения рынка, потребителей, конкурентов), то они увидят, что для предприятия открываются безграничные возможности. Следовательно, сегодня самое главное для многих сельскохозяйственных предприятий и предприятий, осуществляющих продвижение сельскохозяйственных продуктов и сырья из сферы производства в сферу товарного обращения, — это способность дать потребителю товар более высокого качества (картофель, выращенный без применения гербицидов; овощи с повышенными вкусовыми качествами и минимальным содержанием нитритов) или обладающий какими-то новыми свойствами, притом за ту же цену, при тех же издержках производства (обращения).

Опыт работы западных предприятий (фирм) свидетельствует о том, что ориентация их только на снижение прямых затрат труда, будь то повышение норм выработки или замещение живого труда капиталом и энергией, мало способствует общему повышению эффективности производства, укреплению конкурентоспособности предприятия.

Система хозяйствования в заготовительной отрасли потребительской кооперации, ориентированная на экономическую самостоятельность и финансовую устойчивость предприятий, активное участие в рыночных процессах, должна непременно учитывать интересы потребителя и его требования к качеству покупаемой и реализуемой сельскохозяйственной и дикорастущей продукции.

В условиях конкурентной борьбы заготовительное предприятие (объединение) должно закупать те виды сельскохозяйственных продуктов и сырья, которые можно продать. Изменение структуры и объема заготовительного оборота кооперативного предприятия как фактор увеличения прибыли постепенно уступит место росту качества продукции как совокупности новых потребительских свойств товара (доступная цена, выращивание продовольственных товаров без применения гербицидов, повышение вкусовых качеств, увеличение в единице продукции полезных веществ и т. д.).

Следовательно, в условиях конкуренции эффективность деятельности заготовительного предприятия во многом будет зависеть от степени учета (предвидения) экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции при формировании производственной программы, ориентированной на продукцию повышенного спроса, ибо более высокая цена спроса определяет и большую прибыль.

Следовательно, анализ процесса закупок и реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья предприятиями потребительской кооперации в условиях становления и развития рынка сельскохозяйственной продукции должен осуществляться в двух направлениях:

- ♦ в ходе формирования и выполнения плана закупок продукции необходимо оценить перспективы его реализации с точки зрения получения прибыли;
- ♦ в процессе анализа следует проводить экономические исследования, касающиеся регулирования процесса закупок и сбыта, с целью улучшения финансово-экономических результатов хозяйственной деятельности заготовительного предприятия (например, оцениваются решения по изменению объемов

закупок и сбыта при заключении дополнительных договоров или отказе от ранее заключенных, по использованию дополнительных резервов основных средств, материальных и трудовых ресурсов с целью оптимизации объема и структуры заготовительного оборота и оборота по сбыту в планируемом периоде под наиболее выгодные предложения о заключении договоров).

Исходя из изложенного, основными задачами комплексного целевого анализа реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья являются следующие:

- ♦ оценка текущей экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции, а также прогноз ее на ближайшую перспективу (один-два года); изучение по отдельным видам сельскохозяйственной и дикорастущей продукции предложения, спроса и цен; оценка выполнения контрактов предыдущего периода с целью определения договоров, расширение или продление которых при имеющихся ресурсах способно принести максимальную выгоду предприятию;

- ♦ проверка выполнения плана реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья по количеству, качеству и ассортименту при максимально возможных затратах труда и средств; освоение долгосрочных нормативов по показателям заготовительной деятельности потребительской кооперации; определение тенденций и закономерностей развития сбытовой политики кооперативного предприятия (основных методов и систем сбыта, функций каналов товародвижения); установление внутренних и внешних причин невыполнения договорных обязательств; определение размеров потерь в результате несвоевременного или неполного выполнения обязательств по договорам и степени их влияния на основные экономические показатели деятельности предприятия;

- ♦ анализ и оценка организационных мер, направленных на выполнение планов реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья (составление балансов и определение товарных ресурсов картофеля, плодоовощной продукции, мяса и других продуктов, а также графиков сдачи-приемки продукции; осуществление действенного оперативного контроля за сбытом продукции; выбор кратчайших путей перевозок и экономичных транспортных средств; устранение излишних перевалок; ликвидация встречных и излишних дальних перевозок; сокращение времени оборота продукции, потерь продукции на стадиях закупок, транспортирования, хранения и сбыта до минимума);

- ♦ изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на выполнение плана и динамику оборота реализации; выявление путей и возможностей его роста; повышение качества обслуживания покупателей, эффективности использования материально-технической базы, трудовых, финансовых и товарных ресурсов;

- ♦ разработка оптимальных управленческих решений по проведению маркетинговых исследований, сбору рыночной информации, совершенствованию коммерческой работы, планированию товарного ассортимента и стимулированию сбыта, транспортировке, а также учет требований конечных потребителей и возможностей самого заготовительного предприятия.

Анализ сбыта закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья проводится, как правило, в сопоставлении с планом закупок той же продукции, что позволяет выявить связь между этими важнейшими показателями заготовительной деятельности кооперативного предприятия.

Анализ реализации продукции сельского хозяйства, дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья в потребительской кооперации зависит от форм проведения закупок, источников поступления продуктов и сырья и направлений их использования. Так, особенность реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья, закупаемых на условиях государственного заказа, состоит в том, что эта продукция является собственностью государства, поэтому сбыт ее осуществляется строго в соответствии с государственным планом использования и заключенными на его основе договорами поставки.

Сельскохозяйственные продукты, закупаемые предприятиями райпо для собственных нужд (торговли, перерабатывающей промышленности, общественного питания), являются собственностью кооперации и реализуются на условиях внутрисистемного заказа и заключенных на его основе хозяйственных договоров.

Анализ сбыта сельскохозяйственных продуктов и сырья целесообразно начинать с оценки выполнения общих планов реализации по всему ассортименту. Затем нужно перейти к анализу сбыта отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. В ходе общей предварительной оценки устанавливается степень выполнения плана реализации, а также выявляются причины отклонения фактических показателей от плановых, предшествующего периода.

Практика работы заготовительных предприятий (объединений) свидетельствует, что в условиях рынка основными причинами снижения объема реализации того или иного товара могут быть низкое качество реализуемой продукции, нарушение сроков поставки продуктов и сырья, неэффективная работа коммерческой службы, отсутствие нужной тары и упаковочных материалов, действия конкурентов, узость ассортимента, особенно плодоовощной продукции.

Данные, приведенные в табл. 10, показывают, что коопзаготпром в отчетном году план реализации по основным видам сельскохозяйственных продуктов и сырья (картофелю, овощам, плодам, мясу) выполнил за счет перевыполнения объемов их закупок, соблюдения сроков реализации и хранения продукции, улучшения коммерческой деятельности предприятия. Так, план реализации картофеля выполнен на 116,9 %, овощей — на 103,5, плодов — на 105,9, мяса — на 104,1 %.

**Таблица 10. Показатели выполнения плана реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья коопзаготпромом в отчетном году**

Сельскохозяйственные продукты и сырье	Остатки на начало года	Закупки			Реализация в соответствии с направлениями использования				Потери		Остатки на конец года
		план	факт	отклонение от плана (+, -)	план	факт	отклонение от плана (+, -)	процент выполнения плана	в пределах нормы	сверх нормы	
Картофель, т	54,0	620,0	752,0	+132,0	599,0	700,0	+101,0	116,9	7,0	13,0	86,0
Овощи, т	35,0	269,4	284,0	+14,6	260,0	269,0	+9,0	103,5	4,0	6,0	40,0
Плоды и ягоды, т	40,0	280,0	306,0	+26,0	270,0	286,0	+16,0	105,9	5,0	10,0	45,0
Мясо, т	15,0	489,0	519,0	+30,0	490,0	511,5	+21,5	104,1	2,5	—	20,0
Яйца, тыс. шт.	1,5	70,0	75,0	+5,0	70,0	72,5	+205,0	103,6	1,0	1,0	2,0
Кожевенное сырье:											
крупное, шт.	250	2356	2381	+25	2340	2531	+199	108,2	—	—	100
мелкое, шт.	250	3100	3010	+90	3050	2910	-110	96,4	—	—	320
свиное, шт.	15	528	526	-2	519	496	-23	95,4	—	10	35
Лом черных металлов, т	30,0	410,0	439,0	+29,0	405,0	444,0	+39,0	109,6	—	—	25,0
Лом цветных металлов, т	1,7	18,0	15,7	-2,3	17,0	16,4	-0,6	96,5	—	—	40,0
Тряпье, т	14,0	140,0	129,0	-11,0	137,0	131,0	-6,0	95,6	—	—	12,0

Коопзаготпром в отчетном году не выполнил план реализации по мелкому и свиному кожевенному сырью, а также лому цветных металлов. Основными факторами, оказавшими влияние на невыполнение коопзаготпромом в отчетном году планов реализации указанных товаров, являются допущенные просчеты при планировании объемов закупок в IV квартале, действия конкурентов, завышенные остатки товаров, особенно мелкого кожевенного сырья.

Общая оценка сбытовой политики коопзаготпрома конкретизируется анализом реализации отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. Анализ показателей по сбыту каждого вида (группы) продуктов и сырья имеет свои особенности.

В процессе проведения анализа реализации отдельных видов продуктов и сырья выявляется выполнение плана реализации по конкретным направлениям и в разрезе отдельных покупателей, а также дается оценка качества выполнения заготовительным предприятием обязательств по договорам поставки.

Оценка выполнения плана реализации отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья по основным ее направлениям дается с помощью балансов закупленной продукции. Баланс составляется по каждому виду продукции, а по овощам — по установленной номенклатуре овощных культур.

Данные, приведенные в табл. 11, показывают, что в отчетном году коопзаготпром реализовал покупателям 700 т картофеля, или план реализации выполнен на 116,9 %. Успешное выполнение плана реализации картофеля, в основном, достигнуто за счет перевыполнения плана закупок картофеля на 132 т. В отчетном году план реализации картофеля коопзаготпромом выполнен по всем основным направлениям поставок:

- ♦ Российской Федерации — на 133,3 %;
- ♦ в государственный фонд Республики Беларусь — на 100 %;
- ♦ предприятиям кооперации — на 110,9 %.

**Таблица 11. Баланс по закупленному коопзаготпромом картофелю за отчетный год, т**

Показатель	План	Факт	Отклонение от плана	Процент выполнения плана
Остатки в коопзаготпроме на начало года	49	54	+5	—
Закуплено:				
у сельскохозяйственных предприятий	74	83	+9	112,1



Показатель	План	Факт	Отклонение от плана	Процент выполнения плана
у хозяйств населения и фермерских хозяйств	546	669	+129	122,5
Итого поступило	620	752	+132	121,3
Баланс	669	806	+137	—
Реализация				
Поставки Российской Федерации	120	160	—	133,3
Поставки в государственный фонд Республики Беларусь	80	80	—	100,0
Продано кооперативной торговле, всего	200	230	+30	115,0
В том числе:				
своим предприятиям	150	170	+20	113,3
предприятиям облпотребсоюза	50	60	+10	120,0
Отпущено на переработку	100	110	+10	110,0
Реализовано предприятиям общественного питания райпо	99	100	+1	101,0
Прочая реализация	—	20	+20	—
Итого реализовано	599	700	+101	116,9
Естественная убыль на заготови- тельном предприятии (норма)	6	7	+1	116,7
Отходы и потери у заготовителей	—	13	+13	—
Остатки на конец года	64	86	+22	134,4
Баланс	669	806	137	120,5

Следует учитывать, что положительным моментом в заготовительно-сбытовой деятельности коопзаготпрома в отчетном году является увеличение плана закладки картофеля на длительное хранение на 22 т, что обеспечит нормальную работу предприятиям торговли и общественного питания в межсезонный период.

Отрицательным фактором является возникновение потерь картофеля в размере 13 т, в том числе при длительном хранении — 6, транспортировке — 7 т, причины которых следует установить в ходе анализа.

Аналогичная схема баланса составляется по овощам, фруктам, яйцам.

После общей оценки выполнения плана использования закупленных продуктов и сырья проводится анализ выполнения договоров поставки заготовительным предприятием в разрезе покупателей как по общим объемам, так и по ассортименту, срокам поставки и качеству продукции. При этом оценивается выполнение договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

Объем и структура закупок овощей оказывают определяющее влияние на объемы и ассортимент поставок этой продукции. Структура поставок овощей и фруктов в целом должна приближаться к структуре спроса населения (объемы закупок моркови, огурцов и других видов овощей должны быть равны покупательскому спросу или меньше его) и структуре физиологических норм потребления. Однако следует иметь в виду, что по отдельно взятым коопзаготпромам могут иметь место отклонения вследствие сложившихся направлений специализации сельскохозяйственного производства в зоне его деятельности.

Данные, приведенные в табл. 12, показывают, что коопзаготпром в отчетном году выполнил план отгрузки овощей отдельным покупателям по общему объему. Однако в структуре поставок значительное место занимают капуста, свекла и морковь, хотя их удельный вес по сравнению с предшествующим годом снизился (соответственно на 3,5; 1,0 и 1,9 %).

Таблица 12. Показатели структуры сбыта овощей в разрезе культур коопзаготпрома за отчетный год

Овощные культуры	Фактически реализовано в прошедшем году		Фактически реализовано в отчетном году		Структура физиологических (идеальных) норм потребления овощей, %	Отклонение (+, –) фактической структуры реализации овощей от структуры	
	количество, т	удельный вес, %	количество, т	удельный вес, %		реализации предшествующего года, %	физиологических норм потребления, %
Овощи, всего	249,0	100,0	284,0	100,0	100,0	—	—
В том числе:							
капуста	84,9	34,1	86,9	30,6	22,0	–3,5	+8,6
свекла	49,8	20,0	54,0	19,0	8,0	–1,0	+11,0
морковь	39,6	15,9	39,8	14,0	10,0	–1,9	+4,0
помидоры	19,9	8,0	28,4	10,0	20,0	+2,0	–10,0
огурцы	12,5	5,0	17,0	6,0	8,0	+1,0	–2,0
лук репчатый	7,5	3,0	14,2	5,0	9,0	+2,0	–4,0
бахчевые	22,4	9,0	25,6	9,0	10,0	—	–1,0
прочие овощи	12,4	5,0	18,2	6,4	13,0	+1,4	–6,6

Особенно важно увеличить объемы закупок и поставок тех культур и отдельных их сортов, спрос на которые на рынке сельскохозяйственной продукции еще не удовлетворен в полном объеме. Поэтому следует считать положительным моментом в заготовительной деятельности коопзаготпрома некоторое увеличение против прошлого года в поставках овощей удельного веса огурцов на 1,0 %, помидор — на 2,0, лука репчатого — на 2,0, прочих овощей — на 1,4 %.

Важной задачей текущего анализа и контроля закупок и поставок плодоовощной продукции является обеспечение равномерности их отгрузки.

Особые условия поставки плодоовощной продукции, как правило, предусматривают отгрузку ее по согласованному между сторонами графику, что предусматривается договором.

Например, в тех случаях, когда отгрузка производится в конце декады в размере месячной нормы без согласия покупателя, он производит оплату в установленном порядке в пределах декадной нормы поставки, а за остальное количество продукции рассчитывается только после фактической ее реализации, что часто приводит к значительным потерям продукции, а следовательно к снижению эффективности по этой группе товаров.

Кроме того, невыполнение планов отгрузки отдельных видов продукции и сырья в установленные планом сроки приводит не только к ухудшению снабжения населения продуктами промышленных предприятий, но и к уплате штрафов покупателям за нарушение этих сроков. Следовательно, во избежание потерь плодоовощной продукции и уплаты штрафов покупателям за нарушение сроков поставки необходимо в каждом коопзаготпроме вести учет выполнения договоров поставки, с помощью которого следует осуществлять строгий и действенный контроль за равномерностью выполнения планов реализации.

Важнейшим составным элементом анализа реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья является анализ коммерческой деятельности предприятия: анализ форм хозяйственных связей, их стабильности и эффективности, характера коммерческих сделок и их эффективности, звенности, схем и организации товародвижения отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья, конкурентоспособности реализуемой продукции, рекламной деятельности, ассортиментной и ценовой политики предприятия.

Схема движения сельскохозяйственных продуктов и сырья от производства до конечных оптовых покупателей зависит от вида продукции, объемов закупок и источников поступления продуктов и сырья (общественные хозяйства, личные подсобные хозяйства населения, фермерские хозяйства и другие), направления использования закупленной продукции (для пополнения государственных ресурсов, нужд системы потребкооперации, торговли в заготовительном сезоне и межсезонном периоде, простейшей и промышленной переработки, экспорта), сложившегося технического уровня в сельском хозяйстве, заготовительной отрасли и торговле.

Так, при местных поставках картофеля, овощей и фруктов в торговую сеть, на промышленную переработку наиболее эффективным является движение продукции по схеме "поле — магазин (промышленное предприятие)", а при иногородних поставках — по схеме "поле — станция отправления — получатель продукции".

Опыт работы отечественных и зарубежных предприятий сферы товарного обращения, в том числе и заготовительной, свидетельствует, что значительного снижения уровня расходов по доставке продукции до потребителя можно достигнуть, в основном, за счет расширения транзитных поставок плодоовощной

продукции, прямых хозяйственных связей, приемки продукции непосредственно в местах ее производства, выбора более эффективного вида транспортных средств и тары и т. д.

Поэтому в ходе анализа необходимо оценить рациональность применяемых в системе райпо схем товародвижения закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья, обоснованность выбора той или иной схемы товародвижения, используемые возможности расширения транзитных поставок, внедряемые прогрессивные формы их организации, возможности расширения прямых хозяйственных связей и приемки продукции непосредственно в местах ее производства. При этом следует иметь в виду, что коопзаготпромы, закупая сельскохозяйственную продукцию в общественном хозяйстве, реализуют ее в порядке складских и транзитных поставок, а сельскохозяйственная продукция, закупаемая у населения, обязательно поступает на заготовительные пункты или склады.

Поиск резервов роста объемов закупок и сбыта сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья осуществляется в следующих направлениях:

- ♦ комплексная механизация и частичная автоматизация заготовительно-сбытовых процессов, включая механизацию и автоматизацию плодоовощехранилищ, холодильно-складского хозяйства с использованием высокопроизводительного сортировочного, упаковочного и подъемно-транспортного оборудования, контейнеров, специализированных транспортных средств и других достижений научно-технического прогресса;

- ♦ совершенствование организации производства, повышение производительности труда заготовительных работников за счет его интенсификации (научной организации труда, совмещения профессий, повышения квалификации);

- ♦ повышение эффективности использования основных фондов, собственных и заемных оборотных средств;

- ♦ максимальное освоение товарных ресурсов сельского хозяйства, дикорастущей продукции и ресурсов вторичного сырья в районе деятельности заготовительного предприятия (при этом учитываются ограничения, которые обусловлены спросом, ресурсами, финансовыми средствами и временным фактором);

- ♦ сокращение потерь картофеля, плодоовощной и дикорастущей продукции, а также сроков оборачиваемости товаров;

- ♦ оптимизация размещения заготовительного оборота на территории района деятельности заготовительного предприятия, сокращение звенности товародвижения, применение методов прогрессивной доставки товаров;

- ♦ совершенствование коммерческой деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации, ассортиментной и ценовой политики, хозяйственных связей с продавцами и покупателями продукции сельского хозяйства; рекламной деятельности; характера коммерческих сделок, а также усиление их стабильности и эффективности;

- ♦ проведение систематического контроля за соблюдением условий выполнения контрактов и разовых сделок по закупкам и сбыту, режима хранения сельскохозяйственных продуктов и сырья, своевременностью оформления расчетно-платежных документов, финансовым состоянием и платежеспособностью покупателей продукции.

#### **1.6. Анализ остатков и оборачиваемости закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья**

Достижение высоких результатов хозяйственной деятельности находится в прямой зависимости от величины остатков сельскохозяйственных продуктов и сырья у заготовителей, скорости их обращения. Завышенные остатки способствуют уменьшению объема закупок продукции, увеличению расходов, появлению повышенной убыли, потере и порче продукции, уменьшению валового дохода, прибыли и рентабельности, снижению эффективности использования основных фондов, трудовых ресурсов и оборотных средств.

В отличие от торговли, в заготовительной отрасли по большинству видов сельскохозяйственных продуктов и сырья остатки должны быть минимальными или вообще отсутствовать. Так, по животноводческому, пушно-меховому и вторичному сырью, а также другой продукции, подлежащей реализации в заготовительном сезоне, отсутствие или минимальные размеры остатков у заготовителей — это один из показателей, положительно характеризующих их работу. По продукции, закладываемой заготовительными предприятиями на длительное хранение (картофель, овощи, плоды, дикорастущие плоды, ягоды), для снабжения населения в межсезонный период и других специальных целей, такой подход является неприемлемым.

Размеры остатков сельскохозяйственных продуктов и сырья зависят от ряда факторов: вида продукции, условий транспортировки, частоты отгрузки, назначения закупленной продукции, обеспеченности тарой, степени готовности продукции к реализации, состояния материально-технической базы. Кроме

того, по отдельным видам продукции сельского хозяйства величина остатков зависит от ритмичности и частоты поступления сырья (кожевенного и другого), принятых схем товародвижения, товарной структуры заготовительного оборота, внутригрупповой структуры овощей и плодов, а также организационного построения заготовительного аппарата райпо, оперативности и четкости работы заготовителей, систематического и действенного контроля за своевременностью отгрузок и состоянием остатков.

Наличие множества причин, влияющих на величину остатков закупленных сельскохозяйственных и несельскохозяйственных продуктов и сырья, обуславливает необходимость дифференцированного подхода при анализе их величины на каждую дату.

Назовем следующие основные задачи анализа остатков и оборачиваемости закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья на заготовительных предприятиях:

- ♦ осуществление постоянного контроля за состоянием остатков и оборачиваемости по продукции, подлежащей реализации в течение заготовительного сезона и закладываемой на длительное хранение (картофелю, овощам, плодам);
- ♦ оценка абсолютных и относительных показателей остатков и оборачиваемости товаров;
- ♦ разработка действенных мер по ускорению оборачиваемости сельскохозяйственных продуктов и сырья (совершенствование технологических требований к подработке, хранению и транспортировке, обеспеченности кооперативных предприятий тарой, спецтранспортом);
- ♦ определение уровней обеспеченности предприятий торговли и общественного питания картофелем и плодоовощной продукцией, заложенными на длительное хранение в межсезонный период, сверхнормативных запасов продукции (когда объемы закладки продукции на длительное хранение значительно превышают потребность в ней) или ее дефицита (когда объемы закладки продукции на длительное хранение меньше потребности в ней);
- ♦ исчисление расходов, связанных с закупкой и длительным хранением картофеля, овощей, плодов и ягод, и определение их влияния на прибыль заготовительного предприятия;
- ♦ подготовка исходной экономической информации для нормирования и разработки механизма управления остатками товаров в заготовительной отрасли.

Важным показателем оценки величины остатков продукции на заготовительных предприятиях являются нормы отгрузки, которые зависят от вида и вместимости используемых при сбыте транспортных средств. В данном случае контроль за остатками товаров должен основываться на сопоставлении их фактических размеров по каждому виду сельскохозяйственных продуктов и сырья с примерными нормами отгрузки.

Для анализа и контроля за остатками отдельных видов сырья можно использовать данные ведомостей по их поступлению и отгрузкам (табл. 13).

Таблица 13. Показатели отгрузки и остатков вторичного сырья по коопзаготпрому в отчетном году

Месяц (период)	Лом черных металлов, т			Остатки на конец периода	
	остатки на начало периода	поступление	отгрузка	в тоннах	в количестве норм отгрузки (норма отгрузки — 18 т)
Январь	30	15	—	45	2,5
Февраль	45	40	54	31	1,7
Март	31	35	36	30	1,7
Итого за I квартал	30	90	90	30	1,7
Апрель	30	40	54	16	0,9
Май	16	39	54	1	0,1
Июнь	1	53	35	19	1,1
Итого за первое полугодие	30	222	233	19	1,1
Июль	19	37	36	20	1,2
Август	20	64	36	48	2,7
Сентябрь	48	51	54	45	2,5
Итого за девять месяцев	30	374	359	45	2,5
Октябрь	45	30	48	27	1,5
Ноябрь	27	19	18	28	1,6
Декабрь	28	16	19	25	1,4
Итого за год	30	439	444	25	1,4

Данные, приведенные в табл. 13, показывают, что в отчетном году коопзаготпром план заготовки лома черных металлов выполнил на 107 % и значительно перевыполнил план его сбыта. Однако отгрузка сырья в течение года велась крайне неравномерно, что обусловило завышение его остатков на большинство отчетных дат. Особенно большие остатки лома черных металлов имели место в I квартале с августа по ноябрь, они превышали нормы отгрузки сырья в 1,7–2,7 раза. Это отрицательно характеризует работу коопзаготпрома по сбыту лома черных металлов: за хорошими показателями выполнения планов заготовки и сбыта кроется неравномерность в снабжении промышленности важным сырьем.

Наряду с нормами отгрузки, при проведении экономического анализа количественных показателей широко используются показатели остатков заготовленных сельскохозяйственных продуктов и сырья, которые исчисляются в днях заготовок и днях реализации, а также показатель товарооборачиваемости, исчисляемый в днях и разгах.

Все перечисленные показатели рассчитываются как в целом по райпо, коопзаготпрому, картофелехранилищу, так и по отдельным видам сельскохозяйственных продуктов и сырья. Методика расчета перечисленных показателей имеет свои особенности.

Остатки товаров в днях заготовок в целом по системе райпо, коопзаготпрому, всем видам заготавливаемой продукции рассчитываются путем деления суммы остатков товаров, взятых на конкретную дату (квартальную или годовую), на однодневный складской заготовительный оборот за последний квартал. Исчисленный показатель говорит о том, за сколько дней образовались имеющиеся в наличии на заготовительном предприятии остатки сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Для определения показателя остатков товаров в днях реализации по райпо, заготовительному предприятию необходимо остатки, взятые на конкретную дату (квартальную, годовую), разделить на однодневный оборот по складской реализации всех видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. Однодневный оборот по сбыту определяется путем деления объема реализованной продукции на количество дней заготовительного сезона.

В тесной взаимосвязи с остатками товаров находится и показатель оборачиваемости сельскохозяйственных продуктов и сырья, который определяется путем деления среднего остатка на однодневный оборот по сбыту. Средний остаток рассчитывается по средней арифметической, так как на отдельные даты в связи с сезонностью заготовок остатков может и не быть. Показатель оборачиваемости в днях оборота показывает, сколько дней проходит в среднем от поступления продукции на заготовительное предприятие до ее реализации.

Оборачиваемость товаров в разгах рассчитывается делением складского заготовительного оборота за определенный период на средние остатки товаров за этот же период.

Оба показателя оборачиваемости товаров являются важными факторами эффективности заготовительной деятельности, поскольку они характеризуют скорость, с которой реализуется (обращается) закупленная сельскохозяйственная продукция. Ускорение оборачиваемости сельскохозяйственной продукции имеет большое значение не только для заготовительного предприятия (отрасли), но и для общественного хозяйства в целом. Чем быстрее оборачиваемость, тем быстрее эта продукция доходит до потребителей (промышленности, торговли, населения), тем меньше получается потерь и расходов, связанных с ее хранением, а следовательно, меньше требуется средств для осуществления заготовительной деятельности. Ускорение оборачиваемости означает высвобождение части авансированных затрат, связанных с осуществлением заготовок, — оборотных средств, основным элементом которых являются остатки товаров.

Методика расчета показателей остатков и оборачиваемости товаров, их анализа приведена на примере.

**Пример.** В отчетном году заготовительный оборот коопзаготпрома составил 553 млн 364,7 тыс. р., в том числе за IV квартал — 89 млн 108 тыс. р., из него транзитный оборот за год — 33 млн 201,9 тыс. р., за IV квартал — 3 млн 927,4 тыс. р.

Остатки товаров на квартальные даты в отчетном году по коопзаготпрому составили:

- ◆ на 1 января отчетного года — 29 млн 328,5 тыс. р.;
- ◆ на 1 апреля отчетного года — 20 млн 160 тыс. р.;
- ◆ на 1 июля отчетного года — 11 млн 720 тыс. р.;
- ◆ на 1 октября отчетного года — 22 млн 920 тыс. р.;
- ◆ на 1 января следующего года — 33 млн 201,9 тыс. р.

В предшествующем году фактические остатки товаров в днях заготовок на конец года — 37,5 дня, остатки товаров в днях реализации на конец года — 41,4 дня. Оборачиваемость товаров в днях за пред-

шествующий год — 15, в разгах — 24.

Рассчитаем показатели остатков и оборачиваемости товаров за отчетный год.

*Решение*

1. Складской заготовительный оборот за год в ценах, сопоставимых с ценами остатков товаров:

$$553364,7 \text{ тыс. р.} - 33201,9 \text{ тыс. р.} = 520162,8 \text{ тыс. р.}$$

2. Оборот по реализации за отчетный год:

$$29328,5 \text{ тыс. р.} + 520162,8 \text{ тыс. р.} - 33201,9 \text{ тыс. р.} = 516289,4 \text{ тыс. р.}$$

3. Складской заготовительный оборот за IV квартал:

$$89108 \text{ тыс. р.} - 3927,4 \text{ тыс. р.} = 85180,6 \text{ тыс. р.}$$

4. Оборот по реализации за IV квартал:

$$22920 \text{ тыс. р.} + 85180,6 \text{ тыс. р.} - 33201,9 \text{ тыс. р.} = 74898,7 \text{ тыс. р.}$$

5. Остатки товаров в днях заготовок на конец отчетного года:

$$33201,9 \text{ тыс. р.} : (85180,6 \text{ тыс. р.} : 90) = 35,1 \text{ дня.}$$

6. Остатки товаров в днях реализации на конец отчетного года:

$$33201,9 \text{ тыс. р.} : (74898,7 \text{ тыс. р.} : 90) = 39,9 \text{ дня.}$$

7. Средняя сумма товаров за отчетный год:

$$\frac{(29328,5 \text{ тыс. р.} : 2) + 20160 \text{ тыс. р.} + 11720 \text{ тыс. р.} + 22920 \text{ тыс. р.} + (33201,9 \text{ тыс. р.} : 2)}{5 - 1} = 16358,8 \text{ тыс. р.}$$

*Примечание.* Единое расчетное число дней, принимаемое для исчисления однодневных оборотов, за месяц составляет 30, за квартал — 90, за год — 360.

8. Однодневный оборот по реализации товаров за отчетный год:

$$520162,8 \text{ тыс. р.} : 360 = 1444,9 \text{ тыс. р.}$$

9. Оборачиваемость товаров в днях за отчетный год:

$$16358,8 \text{ тыс. р.} : 1444,9 \text{ тыс. р.} = 11,3 \text{ дня.}$$

10. Оборачиваемость товаров в разгах:

$$516289,4 \text{ тыс. р.} : 16358,8 \text{ тыс. р.} = 31,6 \text{ раза.}$$

Анализ рассчитанных показателей показывает, что в отчетном году оборачиваемость товаров в ко-опзаготпроме составила 11,3 дня, или товарная масса обновилась в 31,6 раза. Снижение в динамике показателя оборачиваемости в днях в сравнении с предшествующим годом говорит об ускорении процесса обращения.

Оценка общих остатков товаров в системе райпо проводится как по абсолютной сумме, так и в днях. Абсолютная фактическая сумма остатков сравнивается с нормативами собственных оборотных средств в оплате товаров. Отклонение суммы фактических остатков от норматива говорит о наличии сверхнормативных остатков и о величине используемых на эти цели кредитных средств. Следует стремиться, чтобы такие отклонения не были большими, так как их рост отрицательно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости заготовительных предприятий.

Для оценки величины остатков товаров в течение года главным их показателем должен быть размер отгрузочной партии (норма отгрузки). Целесообразно разрабатывать и использовать для контроля за

остатками примерные нормативы, учитывающие не только нормы отгрузки, но и специфику каждого вида продуктов и сырья (продолжительность технологических процессов, например консервировки кожаного сырья; внутригрупповой ассортимент; возможную частоту отгрузки и т. д.).

По большинству видов сельскохозяйственных продуктов и сырья остатки в днях заготовок на конец года следует исчислять исходя из объемов поступления в IV квартале, например остатки пушнины и мехового сырья рассчитываются путем деления остатков на среднедневное поступление на склады за IV квартал.

По всем видам сельскохозяйственных продуктов и сырья следует определять также и остатки на конец года в процентах к годовому складскому обороту. Они показывают, какая часть заготовленной в истекшем году продукции не реализована к его окончанию. По тем видам сырья, по которым начало заготовительного сезона приходится на IV квартал (пушнина, меховое сырье), требуется исчислять процент остатков на конец года по отношению к складскому объему закупок. Такие показатели по отдельным видам продукции целесообразно также рассчитывать и к концу сезона, а по продукции, поступающей сравнительно равномерно в течение года, — по прошествии I квартала, первого полугодия, девяти месяцев.

В нашем примере на конец отчетного года общая сумма товаров в коопзаготпроме составила 33 млн 201,9 тыс. р., или 35,1 дня заготовок, или 6 % годового оборота. Изучение данных об остатках отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья позволяет установить, какая часть из этой суммы оправдана, необходима, и какая является излишней, сверхнормативной.

Почти три четверти общей суммы остатков товаров приходится на картофель, овощи и плоды, заложенные на длительное хранение для обеспечения населения, обслуживаемого системой райпо, в межсезонный период.

Оценка остатков картофеля и плодовоовощной продукции, заложенных на длительное хранение на заготовительных предприятиях, дается с точки зрения их соответствия планам реализации, потребления для снабжения обслуживаемого населения в межсезонный период.

По результатам анализа следует принять срочные меры для реализации имеющихся сверхнормативных остатков сельскохозяйственных продуктов и сырья и предотвращения их образования в будущем.

Следует указать, что в заготовительной отрасли потребительской кооперации по продовольственным товарам (картофелю, овощам, дикорастущим плодам и ягодам) предельными сроками хранения и реализации является тот период, в течение которого предприятие гарантирует их сохранность и качество. Они установлены с учетом климатических поясов, времени года и уровня освоения заготовительным предприятием достижений научно-технического прогресса. По скоропортящимся товарам максимальные сроки хранения определены действующими стандартами, техническими условиями и другими нормативными документами.

Кроме изложенного выше, при исчислении необходимого объема картофеля, овощей и плодов, заложенных на длительное хранение, возникают проблемы, связанные с минимизацией затрат на их заготовку и хранение.

Первая группа заготовительных издержек включает поиск производителя плодов, овощей и картофеля, заключение контрактов (договоров), выписку счетов, транспортировку и т. п.

Вторая группа затрат связана с содержанием и обслуживанием материально-технической базы (овощехранилищ, холодильного хозяйства), использованием энергетических ресурсов и кредитных средств, товарной подработкой, подсортировкой и упаковкой товаров, их естественной убылью и т. п.

В связи с этим в условиях рыночной экономики заготовительные предприятия должны осуществлять постоянный контроль за состоянием остатков и оборачиваемости картофеля и плодовоовощной продукции, отслеживать и учитывать экономическую конъюнктуру рынка сельскохозяйственной продукции и рынков факторов производства.

Назовем следующие основные факторы, определяющие абсолютную и относительную величину остатков продуктов и сырья на заготовительных предприятиях:

- ♦ объемы закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья (чем больше закупается продукции, тем быстрее при прочих неизменных условиях накапливаются отгрузочные партии и тем меньше остатки);
- ♦ технологические требования к подработке, хранению и перевозкам (одни виды продукции могут перевозиться и храниться в обычных условиях длительное время, другие требуют создания соответствующих специальных режимов при хранении и транспортировке или подлежат немедленной реализации, переработке);
- ♦ состояние материально-технической базы, степень ее технической оснащенности, способы выполнения отдельных технологических операций, наличие высокопроизводительного сортировочного, упаковочного и подъемно-транспортного оборудования, контейнеров;
- ♦ формы движения товаров, виды и вместимость используемого транспорта (использование, например, железнодорожного транспорта требует больше времени для накопления отгрузочных партий, чем

при автомобильных перевозках);

- ♦ разработка и применение механизма управления остатками и оборачиваемостью сельскохозяйственных продуктов и сырья (анализ остатков и оборачиваемости товаров, их нормирование, планирование объема и структуры в соответствии с поставленными кооперативным предприятием целями, оценка и учет текущей и прогнозной экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции и рынков факторов производства).

### **1.7. Анализ качества закупаемых и реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья**

Рост заготовительного оборота в денежном выражении на заготовительных предприятиях может осуществляться не только за счет увеличения физического объема закупок сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого, пушно-мехового и вторичного сырья, но и за счет улучшения качества закупаемой и реализуемой продукции, увеличения в закупках картофеля и плодоовощной продукции доли ранних овощей, плодов и картофеля, а также доли сортов картофеля и овощей с повышенными вкусовыми качествами, которые на рынке сельскохозяйственной продукции имеют повышенный спрос, а следовательно и цену.

Опыт работы предприятий агропромышленного комплекса Республики Беларусь, добившихся наибольших успехов в хозяйственной деятельности, показывает, что высокое качество продуктов и сырья способствует снижению издержек за счет увеличения доли продукции, которую можно продать, повышению доли прибыли в доходах, уменьшению числа случаев штрафных санкций, предъявляемых покупателями за низкое качество продукции. В результате предприятие получает больше денег, которые оно может расходовать на мероприятия по повышению конкурентоспособности. Жертвуя качеством продукции, заготовительное предприятие может легко увеличить объем заготовительного оборота, но редко когда это ведет к увеличению ценности продукции. Рост заготовительного оборота в денежном выражении за счет улучшения качества и сроков закупок картофеля и плодоовощной продукции при прочих неизменных условиях способствует снижению их издержкоемкости и повышению рентабельности как за счет экономии условно-постоянных расходов, так и за счет экономии по некоторым статьям условно-переменных расходов, т. е. затрат по транспортировке, расходов по зарплате, начисляемой по расценкам, установленным за единицу продукции.

Следовательно, в условиях рыночной экономики проблема повышения качества закупаемой и реализуемой продукции является комплексной и сложной, в ее решении участвуют все отрасли агропромышленного комплекса, в том числе и заготовительная.

В систему управления качеством сельскохозяйственных продуктов и сырья входят следующие элементы:

- ♦ выравнивание технического уровня в сельском хозяйстве, промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственное сырье, торговле и заготовительной отрасли в целях создания единой технологической линии по доведению каждого вида продукции до потребителя с наибольшей выгодой и наименьшими затратами трудовых и материальных ресурсов;

- ♦ внедрение передовой технологии организации заготовок и сбыта сельскохозяйственных продуктов и сырья (укрепление связей с производителями и покупателями продукции, организация регулярного и своевременного вывоза продукции из хозяйств и мест приемки от населения, расширение транзитных поставок и прямых хозяйственных связей по сбыту продукции, обучение заготовительных работников приемке, сортировке, упаковке и отгрузке продукции, маркетинговые исследования);

- ♦ создание и внедрение в сельскохозяйственное производство и заготовительную отрасль новых сортов растений и пород скота, обладающих повышенным содержанием питательных веществ в единице продукции и высокой потенциальной продуктивностью, позволяющей реализовать возможности роста продукции, заложенные в других факторах интенсификации аграрного сектора экономики (химизация, мелиорация, соответствие требованиям индустриальных поточно-промышленных технологий);

- ♦ совершенствование системы оплаты труда заготовительных работников, которая наилучшим образом учитывала бы обеспечение сохранности продукции, а также повышение ее качества за счет товарной обработки, подработки, переработки и хранения продукции;

- ♦ определение системы показателей оценки качества сельскохозяйственной продукции и совершенствование методики проведения экономического анализа качества закупаемой и реализуемой продукции.

Следовательно, одним из важнейших элементов комплексной системы управления качеством является экономический анализ качества продукции, основными задачами которого являются следующие:

- ♦ оценка выполнения плана и динамики показателей качества сельскохозяйственных продуктов и сырья по сравнению с прошлым годом и за ряд предшествующих лет;



- ♦ установление степени сохранения, а по некоторым видам улучшения качества продукции у заготовителей, а также потерь продукции при краткосрочном и длительном хранении, транспортировке в пределах норм и сверх норм;

- ♦ выявление причин низкого качества и возникновения потерь, вызвавших уменьшение заготовительного оборота, валового дохода и прибыли;

- ♦ определение мер и конкретных путей сохранения и повышения качества сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, животноводческого и пушно-мехового сырья, предотвращения и снижения потерь.

Оценка качества сельскохозяйственных продуктов и сырья производится в соответствии с требованиями ГОСТов, стандартов, технических и других условий. По наиболее характерным, обобщающим показателям дается и экономическая их оценка.

Качество каждого вида сельскохозяйственных продуктов и сырья характеризуют несколько показателей:

- ♦ невытой шерсти — выход чистого волокна, степень засоренности шерсти растительными примесями, наличие дефектов, коэффициент качества шерсти;

- ♦ картофеля, овощей и фруктов — доля стандартной продукции, показатель соответствия фактической структуры закупок овощей, плодов физиологическим (идеальным) нормам потребления;

- ♦ кожаного сырья — коэффициент сортности стандартного сырья, удельный вес отдельных сортов и т. д.

Кроме показателя "удельный вес стандартной продукции", при проведении анализа необходимо использовать следующие показатели оценки качества закупаемой и реализуемой плодоовощной продукции и картофеля:

- ♦ картофеля — удельный вес сортов с повышенными вкусовыми качествами, а также соотношение в закупках раннего, среднеспелого и позднего картофеля;

- ♦ овощных культур — удельный вес лучших хозяйственно-ботанических сортов, а также соотношение в закупках ранних, средних и поздних сортов отдельных овощных культур;

- ♦ плодов — удельный вес лучших помологических сортов, соотношение в закупках летних, осенних, зимних сортов;

- ♦ винограда — удельный вес лучших ампелографических столовых сортов и т. д.

Показатели экономической оценки качества закупаемых и реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья служат исходными критериями в решении вопроса о его повышении. Показатели качества и методики анализа имеют свои особенности, определяемые конкретными видами (группами) сельскохозяйственных продуктов и сырья, закупаемым потребителем кооперацией.

Картофель и плодоовощная продукция в зависимости от их качества подразделяются на стандартные, нестандартные и отходы. По этим продуктам основным показателем качества является удельный вес стандартной части в общем объеме закупок и реализации продукции.

Удельный вес стандартной части в общем количестве плодоовощной продукции определяется по каждой партии в отдельности, а также в целом по всему количеству закупленных (отгруженных, принятых покупателями) картофеля, отдельных овощных культур, бахчевых, плодов и ягод. Наряду с характерными, обобщающими показателями качества картофеля и плодоовощей (выход стандартной и нестандартной частей продукции) дается и экономическая их оценка. Показатели экономической оценки качества закупаемых и реализуемых овощей, плодов служат исходными критериями в решении вопроса о его повышении.

Весьма важными показателями, отражающими уровень выполнения задач по более качественному удовлетворению спроса населения и более равномерному поступлению продукции, являются показатели соотношения в закупках раннего и позднего картофеля, ранних, средних и поздних сортов отдельных овощных культур, плодов летних, осенних, зимних сортов и т. д.

Закупочные цены на нестандартную продукцию значительно ниже, чем на стандартную (на 25–50 %), а отходы (гниль, загнившая продукция) оплате не подлежат.

Суммарная разница в ценах при переходе продукции в низшее качество наилучшим образом отражает степень ухудшения качества. При товарной подработке, подсортировке картофеля, плодов, овощей происходит, как правило, улучшение качества (видоизменяется потребительская стоимость товара), что увеличивает стоимость. При анализе используются как абсолютные, так и относительные показатели качества. Особое внимание при анализе следует уделять изменениям цен при хранении и перевозках картофеля и плодоовощной продукции.

Анализ изменения качества картофеля и плодоовощной продукции при краткосрочном хранении проводится по данным инвентаризаций, при длительном хранении — по актам закладки и результатам реализации. В процессе анализа сопоставляют выходы стандартной и нестандартной продукции на начало и конец хранения, устанавливают соблюдение норм естественной убыли, а также выявляют сверхнормативные количественные и суммарные потери, причины их возникновения, определяют меры

по сокращению и ликвидации потерь.

При проведении экономического анализа качества картофеля, овощей, плодов и ягод необходимо использовать и другие материалы: акты на списание продукции, данные ревизий, арбитражные и другие документы.

При анализе качества картофеля и плодоовощной продукции следует сопоставлять показатели качества закупленной, отгруженной и принятой покупателями продукции с целью установления потерь при краткосрочном хранении, в пути и у покупателей (таблицы 14 и 15).

**Таблица 14. Показатели качества закупленного и отгруженного покупателями картофеля по коопзаготпрому за отчетный год**

Показатели	Закуплено (поступило)				Изменение показателей отчетного года в сравнении с предшествующим годом, % (+, -)	Отгружено и отпущено покупателям				Изменение показателей отчетного года в сравнении с предшествующим годом, % (+, -)	Принято покупателями				Изменение показателей качества картофеля, принятого покупателями в отчетном году, по сравнению с показателями качества картофеля		
	в предшествующем году		в отчетном году			в предшествующем году		в отчетном году			в предшествующем году		в отчетном году				
	количество, т	уд. вес, %	количество, т	уд. вес, %		количество, т	уд. вес, %	количество, т	уд. вес, %		количество, т	уд. вес, %	количество, т	уд. вес, %	количество, т	уд. вес, %	закупленного в отчетном году, %
Всего картофеля	1540	100,0	1610	100,0	—	1526	100,0	1590	100,0	—	1511	100,0	1570	100,0	—	—	—
В том числе: стандартного	1358	88,2	1465	91,0	+2,8	1375	90,1	1491	93,8	+3,7	1269	84,0	1350	86,0	-5,0	-7,8	2,0
нестандартного	168	10,9	137	8,5	-2,4	151	9,9	99	6,2	-3,7	212	14,0	196	12,5	3,8	6,3	-1,5
Отходы, технологический брак	14	0,9	8	0,5	-0,4	—	—	—	—	—	30	2,0	24	1,5	1,0	1,5	-0,5
Недостача	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15	1,0	20	1,3	—	—	-0,3

**Таблица 15. Потери картофеля в денежном выражении при краткосрочном хранении и транспортировке в предшествующем и отчетном году, тыс. р.**

Показатели	Закуплено (поступило)		Отгружено и отпущено покупателям		Принято покупателями		Изменение показателей качества картофеля, принятого покупателями в отчетном году, по сравнению с показателями качества картофеля		
	в предшествующем году	в отчетном году	в предшествующем году	в отчетном году	в предшествующем году	в отчетном году	закупленного в отчетном году	отгруженного в отчетном году	принятого покупателями в предшествующем году
Закупочная стоимость картофеля	249340	264120	250360	264360	239050	251060	-130060	-13300	+12010

В нашем примере качество принятого покупателями в отчетном году картофеля ниже по сравнению с качеством закупленной и отгруженной продукции. Ухудшение качества картофеля выразилось в уменьшении удельного веса стандартной части (на 5 % по сравнению с закупленным и на 7,8 % по сравнению с отгруженным картофелем) и увеличении доли нестандартного картофеля, а также технического брака.

Негативно характеризует хозяйственную деятельность коопзаготпрома увеличение на 5 т в сравнении с предшествующим годом размера недостачи картофеля, выявленного при приемке продукции покупателями.

Следует указать, что в сравнении с предшествующим годом качество принятого покупателями картофеля в отчетном году улучшилось (удельный вес стандартной части увеличился на 2 %), уменьшились недоплаты покупателей за весь картофель на сумму 12 млн 10 тыс. р., в расчете на каждую тонну отгру-

женного картофеля — на 7,65 тыс. р.

Однако при транспортировании качество картофеля существенно ухудшилось. Углубленная экономическая оценка показателей качества картофеля в отчетном году свидетельствует, что в результате краткосрочного хранения и транспортирования закупочная стоимость картофеля уменьшилась на 13 млн 60 тыс. р. (264120 – 251060), в том числе при транспортировании за счет снижения качества закупочная стоимость картофеля уменьшилась на 13 млн 300 тыс. р. (264360 – 251060), а при краткосрочном хранении она увеличилась на 240 тыс. р. (264360 – 264120).

Исходя из данных об уменьшении закупочной стоимости картофеля, а также плановых уровнях валового дохода, издержек обращения и прибыли, можно рассчитать, сколько кооперативное предприятие недополучит в отчетном году валового дохода и прибыли за счет снижения качества картофеля при прочих неизменных условиях.

Особое внимание при анализе следует уделять выявлению причин низкого качества картофеля, овощей и плодов и возникновения потерь. Эти причины многочисленны и связаны непосредственно с сельскохозяйственным производством, уровнями работы заготовителей и технической оснащенности материально-технической базы и т. д.

В ходе анализа следует выявить, обеспечивалась ли своевременная отгрузка закупленных картофеля и плодовоовощной продукции, соблюдены ли требования по сохранению их качества при хранении и транспортировке до местонахождения покупателей.

Способствуют сохранению и улучшению качества заготавливаемых картофеля, овощей, плодов и ягод следующие факторы:

- ♦ постоянное использование достижений научно-технического прогресса в заготовительно-перерабатывающем комплексе потребительской кооперации (механизация и автоматизация плодовоовощехранилища, холодильно-складского хозяйства с применением высокопроизводительного сортировочного, упаковочного и подъемно-транс-портного оборудования, контейнеров, специальных транспортных средств);

- ♦ повышение качества картофеля и плодовоовощной продукции путем их подработки, сортировки, упаковки, а также соблюдения режима их хранения;

- ♦ постоянное совершенствование схем и форм товародвижения картофеля, овощей и плодов (применение транзитной формы реализации и прямых связей, укрепление хозяйственных связей с покупателями и продавцами, усиление их стабильности и эффективности);

- ♦ совершенствование структуры закупок (рациональное соотношение ранних, средних и поздних сортов картофеля, плодов и овощей).

Для всесторонней экономической оценки качества закупаемой шерсти применяются следующие основные показатели:

- ♦ фактический выход чистого волокна;
- ♦ удельный вес нормальной, сорно-репейной и дефектной шерсти в общем объеме закупок;
- ♦ видовая структура шерсти (удельный вес тонкой, полутонкой, полугрубой и грубой шерсти в общем объеме закупок);
- ♦ коэффициент качества шерсти.

Качество немытой шерсти характеризуется показателем "процент выхода чистого волокна", который определяется путем деления объема закупок в переводе на чистое волокно на физическую массу закупленной шерсти. При анализе используют как фактические проценты выхода, так и нормы, установленные в процентах к физической массе шерсти. Повышение процента выхода чистого волокна равнозначно увеличению объема закупок. Отношение фактического выхода чистого волокна к базисной норме называется коэффициентом качества.

Данные, приведенные в табл. 16, показывают, что в отчетном году выход чистого волокна составил по всем категориям хозяйств 38,9 %, или увеличился в сравнении с прошлым годом на 1 %. В нашем примере увеличение в отчетном году выхода чистого волокна на 1 % равнозначно увеличению объема закупок в таких размерах:

- ♦ в физической массе — на 0,207 т ( $20,7 : 100 \cdot 1$ );
- ♦ в сумме заготовительного оборота — на 113,9 тыс. р. ( $0,207 \times 550$  тыс. р.).

Таблица 16. Показатели качества шерсти, закупленной коопзаготпромом в отчетном году

Показатели	Предше- ствующий год	Отчетный год			Изменение по- казателей от- четного года в сравнении с предшествую- щим годом
		всего по катего- риям хо- зяйств	в том числе		
			по сель- скохозяй- ственным предприя- тиям	по хо- зяйствам населе- ния	
Закупка, т:					
в физической массе	19,60	20,70	15,00	5,70	+1,10
в переводе на чистое волок- но	7,43	8,06	5,87	2,19	+0,63
Процент выхода чистого во- локна:					
базисная норма	35,50	35,50	35,50	35,50	—
фактический выход	37,90	38,90	39,10	38,40	+1,00
Коэффициент качества	1,07	1,10	1,10	1,08	0,03
Поступление шерсти в физиче- ской массе, т:					
нормальной	15,86	18,67	13,66	5,01	+2,81
сорно-репейной и дефектной	3,74	2,03	1,34	0,69	–1,71
Удельный вес нормальной шерсти, %	80,9	90,2	91,3	87,9	+9,3
Потери от сдачи сорной и де- фектной шерсти, тыс. р.:					
всего	720,0	390,8	—	—	–329,2
на 1 т	36,7	18,9	—	—	–17,8

Важными показателями качества шерсти, характеризующими ее состояние, являются удельный вес нормальной шерсти и удельный вес сорно-дефектной шерсти. По наличию дефектов и пороков шерсть подразделяется на нормальную (не имеющую пороков и дефектов), сорно-репейную и дефектную (с ослабленной крепостью). На сорную и дефектную шерсть установлены пониженные закупочные цены по сравнению с нормальной. Размер снижения закупочной цены на рынке сельскохозяйственного сырья отражает степень отклонения качества шерсти от нормального.

Анализ качества шерсти коопзаготпрома в отчетном году свидетельствует, что удельный вес нормальной шерсти в отчетном году составил 90,2 %, или в сравнении с прошедшим годом увеличился на 9,3 %. Удельный вес нормальной шерсти, закупленной в хозяйствах населения, ниже на 2,4 % удельного веса шерсти, поступившей от сельскохозяйственных предприятий.

Важным показателем, отражающим уровень качества заготовленной шерсти, является средняя закупочная цена 1 т физической массы (по видам шерсти). В нашем примере она составила 550 тыс. р.

В средних ценах по видам шерсти наиболее полно отражаются выход чистого волокна, дефектность и засоренность. По изменению цены можно рассчитать совокупное влияние всех количественных характеристик определенного вида шерсти на доходы производителей и заготовителей шерсти.

В нашем примере потери коопзаготпрома от сдачи сорно-репейной шерсти в отчетном году составили 390,8 тыс. р., т. е.  $3,74 \cdot (550 - 357,5)$ , или уменьшились в сравнении с предшествующим годом на 329,2 тыс. р., что обусловлено увеличением удельного веса нормальной шерсти.

Назовем основные резервы повышения качества закупаемой шерсти:

- ♦ улучшение условий содержания и кормления овец на сельскохозяйственных предприятиях (создание культурных пастбищ, подкормка минеральными удобрениями, своевременное подкашивание сорных растений, достижение сбалансированности рациона в стойловый период по протеину и минеральным веществам, кормление овец из кормушек, уменьшающих загрязнение шерсти);

- ♦ обучение овцеводов сельскохозяйственных предприятий электрострижке овец;

- ♦ организация проведения специалистами сельскохозяйственных предприятий и предприятий потребительской кооперации семинаров по упаковке и маркировке шерсти непосредственно на овцефермах;

- ♦ организация транзитной поставки шерсти по схеме "овцеферма сельскохозяйственного предприятия — предприятия по первичной обработке шерсти".

Для экономической оценки качества отдельных видов кожевенного сырья используются следующие показатели:

- ♦ коэффициент сортности стандартного сырья;
- ♦ удельный вес отдельных сортов в поступлении стандартного сырья;
- ♦ удельный вес нестандартного сырья в общем поступлении кожевенного сырья.

Качество кожевенного сырья планируется и учитывается в пересчете на первосортные единицы. Такой пересчет производится с помощью следующих коэффициентов:

♦ кожа 1 сорта, относящаяся к крупному кожевенному сырью, принимается за 1, кожа 2 сорта — за 0,87, кожа 3 сорта — за 0,66 и кожа 4 сорта — за 0,46;

♦ кожа 1 сорта, относящаяся к мелкому и свиному сырью, принимается за 1, кожа 2 сорта — за 0,85, кожа 3 сорта — за 0,6, кожа 4 сорта — за 0,4.

Коэффициент сортности рассчитывается путем деления количества стандартного сырья, пересчитанного в первосортные единицы, на общее количество заготовленного стандартного сырья данного вида.

Для определения количества кожевенного сырья в первосортных единицах необходимо количество физических единиц сырья каждого сорта умножить на соответствующий этому сорту коэффициент пересчета в первосортные единицы и полученные результаты сложить.

**Пример.** Коэффициент сортности крупного кожевенного сырья в отчетном году фактически составил 0,89 (табл. 17), т. е.  $((1343 \cdot 1) + (514 \cdot 0,86) + (429 \cdot 0,66) + (95 \cdot 0,46)) : 1381$ .

Таблица 17. Показатели качества крупного кожевенного сырья, закупленного коопзаготпромом за предшествующий и отчетный годы

Показатели	Факт		Коэф- фициенты пересчета в перво- сортные единицы	Перво- сорт- ные еди- ни- цы	Коэффициенты сортности		Изменение (+, -) фактиче- ских показателей по сравнению		
					пред- ше- ствую- щий год	отчетный год			
	коли- чество	удельный вес, %						план	факт
Стандартные шкурки:									
1 сорта, шт.	1343	56,4	1,00	1343	—	—	—	—	—
2 сорта, шт.	514	21,6	0,86	442	—	—	—	—	—
3 сорта, шт.	429	18,0	0,66	283	—	—	—	—	—
4 сорта, шт.	95	4,0	0,46	44	—	—	—	—	—
Итого стан- дартного сырья, шт.	2381	100,0	—	2112	0,82	0,84	0,89	0,05	0,07
Нестандартное сырье:									
количество шкур, шт.	—	—	—	—	119	—	—	—	-119
удельный вес, %	—	—	—	—	5	—	—	—	-5

В отчетном году качество крупных кож увеличилось как по сравнению с планом, так и против прошлого года. В коопзаготпром поступило только стандартное сырье, в котором сравнительно высокий удельный вес шкур 1 и 2 сортов (78 %). Коэффициент сортности увеличился по сравнению с планом на 0,05, по сравнению с предшествующим годом — на 0,07.

Косвенным показателем качества кожевенного сырья (крупного, мелкого, свиного) служит средняя закупочная цена. На рынке сельскохозяйственного сырья средняя закупочная цена 1 кг крупного кожевенного сырья в парном виде составила:

- ♦ 1 сорта — 950 р.;
- ♦ 2 сорта — 850 р.;
- ♦ 3 сорта — 550 р.;
- ♦ 4 сорта — 350 р.

За последние три года средняя масса одной кожи крупного кожевенного сырья в парном виде составила 10 кг. Тогда средняя закупочная цена одной кожи крупного кожевенного сырья в парном виде по сортам составит:

- ♦ 1 сорта — 9,5 тыс. р. ( $950 \cdot 10$ );
- ♦ 2 сорта — 8,5 тыс. р. ( $850 \cdot 10$ );
- ♦ 3 сорта — 5,5 тыс. р. ( $550 \cdot 10$ );
- ♦ 4 сорта — 3,5 тыс. р. ( $350 \cdot 10$ ).

В отчетном году фактическая закупочная стоимость всего крупного кожевенного сырья составила 19 млн 819,5 тыс. р., т. е.  $(9,5 \cdot 1343) + (8,5 \cdot 514) + (5,5 \cdot 429) + (3,5 \cdot 95)$ .

Если бы в отчетном году коопзаготпром закупил крупное кожевенное сырье только 1 сорта, то заготовительный оборот по данной группе товаров составил бы 22 млн 619,5 тыс. р. Таким образом, потенциальные резервы улучшения заготовительного оборота за счет увеличения качества сырья равны 2 млн 800 тыс. р.  $(22619,5 - 19819,5)$ .

Высокое качество кожевенного сырья, закупаемого у сельскохозяйственных предприятий, обеспечивается при соблюдении следующих важнейших условий:

- ♦ подбор и обучение ответственных лиц и убойщиков скота в хозяйствах снятию шкур, их обработке, хранению и своевременной сдаче на склады заготовительных предприятий;
- ♦ создание на сельскохозяйственных предприятиях убойных пунктов (площадок) и обеспечение их консервирующими материалами;
- ♦ организация централизованного вывоза кожевенного сырья по кольцевым маршрутам и графикам спецтранспортом заготовительных предприятий;
- ♦ постоянный действенный контроль за освоением ресурсов кож и своевременной их сдачей заготовителям;
- ♦ дообработка кожевенного сырья на складах кооперативных заготовительных предприятий и др.

### **Контрольные вопросы**

1. Характеристика понятий "заготовки", "закупки" и "заготовительная деятельность потребительской кооперации".
2. Особенности заготовительной деятельности потребительской кооперации в сравнении с другими заготовительными системами.
3. Характеристика системы объемных (количественных) показателей заготовительной деятельности потребительской кооперации.
4. Цели, задачи и последовательность анализа объемных показателей заготовок сельскохозяйственной продукции, требования и новые подходы к их анализу в условиях рыночных отношений.
5. Экономическая характеристика заготовительного оборота как одного из основных показателей, характеризующих эффект (результат) заготовительной деятельности. Классификация заготовительного оборота по различным признакам.
6. Основные факторы роста заготовительного оборота и оборота по реализации продукции сельского хозяйства. Исчисление влияния на динамику заготовительного оборота изменения средних закупочных цен и физического объема закупок.
7. Показатели качества закупаемой и реализуемой сельскохозяйственной продукции. Методика расчета влияния изменения качества закупаемой продукции на объем заготовительного оборота в денежном выражении, валовой доход и конкурентоспособность отдельных видов сельскохозяйственной продукции.

## **2. ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗАГотовОК И РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ И СЫРЬЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

### **2.1. Методические подходы к планированию и прогнозированию заготовительной деятельности предприятий потребительской кооперации в современных условиях**

Во все времена помимо прогнозирования общественного развития существовало прогнозирование и планирование хозяйственной деятельности. В любой исторический отрезок времени собственник объекта хозяйствования вынужден был рассматривать различные варианты и возможные последствия своих решений. Долгие годы основной формой управления народным хозяйством было централизованное планирование, которое в значительной мере опиралось на прогнозирование. Прогнозирование на уровне предприятия носило в основном генетический характер, т. е. экстраполировало существующие тенденции на будущее.

Плановая система страны создавалась в надежде избежать ошибок, присущих рыночной экономике. В действительности, как показала практика, при плановой системе они становятся более частыми и более серьезными.

Тем не менее, несмотря на негативную оценку государственного централизованного планирования, его преимущества используются в сочетании с рыночными принципами ведения хозяйства экономистами зарубежных стран. К тому же, в последнее время все большим признанием пользуется точка зрения о том, что на уровне предприятия можно и нужно применять прогнозирование и директивное планирование.

Переход к рыночной экономике способствовал расширению прав и возможностей заготовительных предприятий потребительской кооперации Республики Беларусь выбора основных направлений своей хозяйственной деятельности, в том числе и определения объемов закупок сельскохозяйственной продукции. Однако, полагаясь на рыночное саморегулирование конъюнктуры, заготовительные организации отказались от планирования важнейших показателей своей хозяйственной деятельности. Это внесло элемент стихийности в процесс их функционирования и привело к убыткам. Поэтому необходим переход на более высокий уровень планирования, позволяющий учесть все факторы, определяющие конечные результаты хозяйственной деятельности. Важно не только развивать оперативное планирование объемных показателей хозяйственной деятельности заготовительных предприятий, но и выработать стратегическую цель на более длительный период. Ведь каждое заготовительное предприятие, работающее в условиях рыночной экономики, стремится обеспечить себе долговременный сбыт закупленной сельскохозяйственной продукции как залог постоянной прибыли. Этому будет способствовать разработка на основе анализа рыночной конъюнктуры и наличия собственных материальных и финансовых ресурсов долгосрочной программы действий, отражающей стратегию деятельности заготовительных организаций и предприятий потребительской кооперации. Таким образом, под стратегическим планированием понимается не долгосрочный план, имеющий вид документа, а только прогноз возможных тенденций состояния предприятия в перспективе.

Необходимо различать сущность таких понятий, как прогнозирование и планирование, которые представляют собой две неразрывно связанные стадии единого процесса. Прогнозирование предшествует планированию, являясь его научно-аналитической предпосылкой. Основная черта прогнозирования заключается в том, что оно носит многовариантный характер, т. е. осуществляется не в виде последовательных процессов, а путем построения различных вариантов прогноза и выбора из них наиболее оптимальных. В планировании же главным является постановка конкретной плановой задачи и изыскание путей для достижения поставленной цели.

Другой характерной чертой прогноза и плана является соблюдение непрерывности и преемственности как при построении прогнозов, так и при формировании планов. Это означает, что процессы прогнозирования и планирования (стратегического и текущего) должны носить динамичный характер и разрабатываться на определенный период времени.

При разработке стратегии деятельности предприятий потребительской кооперации по закупкам сельскохозяйственной продукции возможны два подхода. При первом подходе сначала определяются конечное состояние, которое должно быть достигнуто через длительный промежуток времени, и необходимые действия, чтобы достичь такого состояния. Затем составляется план действий с разбивкой по временным интервалам (годам и кварталам), реализация которого должна привести к достижению конечной цели. Такой подход рассматривал стратегию как конкретный долгосрочный план или достижение конкретной долгосрочной цели, а процесс выработки стратегии предусматривал нахождение цели и составление долгосрочного плана. Считалось, что все изменения, происходящие в среде функционирования, поддаются полному контролю и управлению. Однако развитие рыночных отношений говорит о том, что скорость процессов изменения среды, а также дополнительные возможности, которые заключены в этих изменениях, постоянно возрастают. Поэтому стратегия заготовительных предприятий в рыночной экономике должна в первую очередь ориентироваться на возможности получения преимуществ от изменений.

Второй подход к пониманию стратегии характеризуется тем, что она рассматривается как долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, касающееся сферы, средств и формы его деятельности, системы внутренних взаимоотношений, а также позиции предприятия в окружающей среде, т. е. всего того, что приводит к достижению выбранных целей. При таком подходе исключается детерминизм в поведении предприятия, так как стратегия, определяя направление, оставляет свободу выбора с учетом изменяющейся ситуации. В данном случае стратегию в общем виде можно охарактеризовать как выбранное направление пути дальнейшего поведения в среде, функционирование в рамках которой должно привести заготовительное предприятие к достижению поставленных целей.

Примером стратегии первого типа может служить долгосрочный план закупок определенной сельскохозяйственной продукции, в котором зафиксировано, какие ее виды и в каких объемах следует закупать в каждом конкретном временном периоде.

Ко второму типу могут быть отнесены стратегии заготовительных организаций, предусматривающие следующее:

- ♦ увеличение доли объема закупок и продажи на рынке до определенного процента без снижения цены;
- ♦ расширение закупок более рентабельных видов сельскохозяйственной продукции при одновременном сокращении издержкоемких и не пользующихся спросом видов.

Переход заготовительных предприятий к рыночным условиям хозяйствования значительно сместил акценты в сфере планирования. Во-первых, реформы обусловили необходимость планирования не на общественном и отраслевом уровнях, а на уровне основного хозяйствующего субъекта, т. е. предприятия.

Во-вторых, главным в планировании является не директивность и обязательность установленных сверху заданий, а разработка плановой программы и способов ее выполнения непосредственно на предприятии. Практика показала, что кроме самого предприятия никто не сможет достичь высокой эффективности в планировании и обеспечить реализацию намеченного варианта развития. Поэтому участие заготовительного предприятия на любом уровне планирования должно быть обязательным для руководителей и целесообразным для работников.

В-третьих, в условиях рыночных отношений и усиления конкуренции в заготовительной сфере основное внимание в процессе планирования должно быть уделено не столько показателям роста субъекта хозяйствования, сколько конечным результатам его развития, при которых выгода превышает понесенные затраты.

Основной задачей планирования закупок сельскохозяйственной продукции является обеспечение установления оптимальных, экономически обоснованных объемов ее заготовки.

Экономическое обоснование планов закупок, разрабатываемых в системе потребительской кооперации, требует учета состояния и перспектив развития сельского хозяйства в каждом районе, и прежде всего возможных объемов производства товарной продукции, условий заключенных договоров на закупку сельскохозяйственной продукции, динамики среднегодовых объемов закупок, а также спроса на конкретные виды сельскохозяйственной продукции.

Решение этой задачи предполагает существенное улучшение планово-аналитической работы в заготовительных организациях, особенно в районном звене потребительской кооперации. Этому будут способствовать следующие факторы:

- ♦ использование современных методов изучения и прогнозирования спроса на сельскохозяйственную продукцию и сырье с целью повышения экономической обоснованности заключения договоров на закупку и переработку сельскохозяйственных продуктов и сырья, расширение сферы прямых и длительных хозяйственных связей с производителями и покупателями, повышение ответственности поставщиков сельскохозяйственной продукции и коопзаготпромов за соблюдение ими общественных интересов и вовлечение в оборот рынка товаров и продуктов надлежащего качества и ассортимента;
- ♦ создание современного методического обеспечения аналитической и плановой работы;
- ♦ усиление роли человеческого фактора на основе повышения профессионального уровня работников планово-экономических служб;
- ♦ использование возможностей компьютерных технологий для планирования и прогнозирования экономической ситуации.

Процесс планирования основных объемных показателей заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья должен соответствовать следующим критериям:

- ♦ Полнота планирования, предполагающая, что при составлении плана должны быть учтены все события и факторы, имеющие значение для принятия решения. Наличие такого условия позволяет составить план, сопряженный с системой частных планов.
- ♦ Детализация планирования, означающая необходимость определения с достаточной степенью подробности всех планируемых показателей.
- ♦ Точность планирования, которая должна быть достаточно высокой для достижения поставленной цели.
- ♦ Эластичность и гибкость планирования. Данное требование означает возможность плана приспосабливаться к изменению условий. В противном случае появляется опасность его отрыва от реальных условий, в которых идет реализация плана. Принцип эластичности плана предполагает наличие плановых резервов и альтернативных вариантов плановых решений, которые могут быть введены в действие в случае необходимости; применение перекрывающегося планирования; использование отсрочки планирования в ситуациях, когда по истечении определенного времени отсутствует информационная опреде-



ленность и т. д.

♦ **Экономичность планирования.** В соответствии с этим требованием расходы на планирование должны находиться в соразмерном отношении с получаемым эффектом. Наличие средств у заготовительного предприятия позволяет ему выбрать адекватные формы планирования, которые характеризуются различным уровнем затрат.

♦ **Полезность планирования,** означающая улучшение качества принимаемых решений.

В практике планирования хозяйственной деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации можно выделить три направления планирования: прогрессивное, ретроградное и встречное.

При прогрессивном способе планирование осуществляется от низших уровней иерархии предприятия к высшим. Здесь низшие структурные подразделения сами составляют детальные планы своей работы, которые впоследствии интегрируются на верхней ступени, образуя план предприятия.

Ретроградное планирование осуществляется исходя из плана предприятия путем детализации его показателей сверху вниз по иерархии. При этом структурные подразделения должны преобразовать поступающие к ним планы вышестоящих уровней в планы своих подразделений.

Встречное планирование представляет собой синтез рассматриваемых методов. Данный метод предусматривает разработку плана в два этапа. На первом этапе (сверху вниз) производится текущее планирование по главным целям. На втором этапе (снизу вверх) составляется окончательный план по системе детализированных показателей. При этом в планы включаются наиболее удачные решения.

Как целесообразная деятельность людей процесс планирования имеет свою технологию, определяющую последовательность работ, выполняемых при составлении плана. Процесс планирования состоит из следующих этапов:

1. Установление цели планирования. Цели планирования являются решающим фактором при выборе форм и методов планирования. Они обуславливают также критерии при принятии плановых решений и контроле за ходом их реализации.

2. Исследование проблемы. На этом этапе определяется и анализируется ситуация на момент составления плана и формируется конечная ситуация.

3. Разработка альтернативных вариантов. На данном этапе среди возможных путей разрешения проблемной ситуации отыскиваются подходящие действия.

4. Прогнозирование, при котором формируется представление о развитии планирования ситуации.

В настоящее время в практике планирования объемных показателей заготовительной деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации возможно использование балансового, опытно-статистического и экономико-математического методов планирования. Балансовый метод планирования предполагает взаимно уравновешивающиеся расчеты, в одной части которых указываются ресурсы, а в другой — направления их использования. Правильное определение возможных объемов закупок сельскохозяйственной продукции будет означать обоснованное направление ее использования согласно имеющемуся спросу и потребностям.

Опытно-статистический метод планирования объемных показателей характеризуется ориентацией на фактически достигнутые результаты в прошлом и экстраполяцией их на плановый период. Данный метод достаточно прост, но имеет недостатки, связанные с отражением сложившегося уровня работы с его недоиспользованными резервами и недостатками в прошлом.

**Пример.** Необходимо определить план закупок мясопродуктов для заготовительного предприятия в стоимостном выражении на IV квартал планируемого периода, используя следующие данные за аналогичные периоды прошлых лет, в тыс. р.: 1997 г. — 1012; 1998 г. — 915; 1999 г. — 760; 2000 г. — 790; 2001 г. — 775.

### *Решение*

Для обоснования плана можно использовать различные приемы опытно-статистического метода: расчет по средней арифметической, экстраполяция по убывающей тенденции, расчет по ежегодному проценту изменений. Если учесть тенденцию сокращения объемов закупок в динамике последних лет, то можно установить план на будущий период по минимальной величине в сумме 760 тыс. р.

Экономико-математические методы планирования объемных показателей заготовительной деятельности характеризуются возможностями оптимизации плановых решений и позволяют с меньшими затратами времени и средств находить качественное выражение взаимосвязи между сложными экономическими процессами, опосредованными в показателях. Применение данной группы методов позволяет устранить субъективные факторы в планировании и повысить научный уровень обоснованности плана.

При планировании объемов закупок в рыночных условиях важным моментом является изучение спроса. Сущность изучения спроса на сельскохозяйственные продукты и сырье заключается в том, чтобы выявить следующее:

- ♦ общий объем спроса на сельскохозяйственные продукты и сырье, а также объем спроса на отдельные их группы или виды;
- ♦ внутригрупповую ассортиментную структуру спроса на сельскохозяйственную продукцию;
- ♦ сезонные колебания спроса по отдельным видам сельскохозяйственных продуктов и сырья;
- ♦ степень удовлетворения спроса на отдельные виды сельскохозяйственных продуктов и сырья;
- ♦ возможности стимулирования спроса на те виды сельскохозяйственной продукции, которые имеются в избытке;
- ♦ требования покупателей к качеству реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Цель работы по изучению спроса на сельскохозяйственные продукты и сырье заключается в том, чтобы получить такую информацию, которая позволила бы составить правильный прогноз и план развития потребления данного вида продуктов в будущем периоде, наметить конкретные мероприятия по увеличению объемов закупок отдельных видов продукции.

Рассмотрим пример прогнозирования спроса на отдельные виды закупаемой заготовительными предприятиями потребительской кооперации сельскохозяйственной продукции.

**Пример.** Необходимо составить прогноз спроса на мясопродукты в регионе на 2003–2008 гг. на основании нижеприведенных данных.

В городе проживает 75 тыс. чел. Численность населения города увеличится к 2003 г. на 1 %, а к 2008 г. она возрастет еще на 3 %. Норма потребления мясопродуктов в республике составляет 90 кг в год на человека. В городе сложился следующий уровень потребления мясопродуктов: в 1997 г. — 51 кг, в 2001 г. — 65 кг.

#### *Решение*

1. Исчислим сложившийся среднегодовой прирост потребления мясопродуктов за прошедшие годы по формуле

$$\overline{T_p} = \sqrt[n]{\frac{Q_n}{Q_i}},$$

где  $\overline{T_p}$  — среднегодовой темп роста;

$n$  — число периодов динамического ряда;

$Q_n$  — объем потребления в отчетном году;

$Q_i$  — объем потребления в базисном году.

Итак,

$$\overline{T_p} = \sqrt[4]{\frac{65}{51}} = 1,06 \text{ (ежегодно).}$$

2. Рассчитаем емкость рынка (спрос) мясопродуктов в городе на 2003 г.:

$$65 \cdot 1,06^2 \cdot 75 \cdot 1,01 = 5532 \text{ т.}$$

3. Определим прогноз спроса на мясопродукты в городе на 2008 г.:

$$65 \cdot 1,06^7 \cdot 75 \cdot 1,01 \cdot 1,03 = 7626 \text{ т.}$$

4. Зная среднюю сложившуюся цену товара (750 тыс. р. за 1 т), можно определить стоимостное выражение спроса на мясопродукты на перспективу в ценах 2000 г.

Для 2003 г. оно составит

$$5532 \cdot 750 = 4 \text{ млрд } 149 \text{ млн р.}$$

Для 2008 г. стоимостное выражение спроса будет равно

$$7626 \cdot 750 = 5 \text{ млрд } 719 \text{ млн } 500 \text{ тыс. р.}$$

5. Учитывая, что доля потребительской кооперации на рынке мясопродуктов региона составила в среднем за три предшествующих года 17 % и по прогнозу к 2008 г. увеличится на 1,8 процентного пункта, можно определить объем закупок мясопродуктов в стоимостном выражении организациями потреби-

тельской кооперации региона, который позволит не потерять свою долю рынка и удовлетворить платежеспособный спрос населения.

Так, в 2003 г. объем закупок составит

$$4149000 \cdot 0,17 = 705 \text{ млн } 330 \text{ тыс. р.}$$

В 2008 г. объем закупок будет составлять

$$5719500 (0,17 + 0,018) = 1 \text{ млрд } 75 \text{ млн } 266 \text{ тыс. р.}$$

При планировании основных объемных показателей заготовок сельскохозяйственной продукции следует учитывать, что в Республике Беларусь действие закона спроса имеет свою специфику. Спрос на основные виды продуктов питания эластичен по доходу. Обусловлено это недостаточным уровнем развития сельскохозяйственного производства и низкой платежеспособностью населения. Фактическое потребление многих важнейших продуктов питания значительно ниже рациональных медицинских норм, поэтому спрос будет реагировать на изменение доходов вплоть до насыщения потребности.

В условиях конкурирующей экономики принципиальное значение имеет проблема выбора системы экономических показателей. На основе экономических показателей составляются планы, контролируется их выполнение, выявляются резервы роста эффективности заготовительной деятельности, а также определяется конкурентоспособность отрасли, предприятия. Каждый показатель характеризует одну сторону хозяйственной деятельности или конкретное плановое задание, а система показателей — эффективность и качество работы, достижение определенных результатов.

Показатели плана заготовительной деятельности классифицируются по различным основаниям следующим образом:

1. По роли в управлении:

- ♦ директивные (доводятся до заготовительного предприятия директивными органами и вышестоящими организациями, являются обязательными);

- ♦ расчетные (используются для обоснования директивных показателей).

2. По экономическому содержанию:

- ♦ натуральные (характеризуют вещественный состав заготовительного оборота, выражаются в тоннах, тыс. шт.);

- ♦ стоимостные (исчисляются в денежной форме, с их помощью выражаются общий объем и стоимостная структура заготовительного оборота).

3. По отношению к деятельности:

- ♦ объемные (характеризуют масштабы заготовительной деятельности);

- ♦ качественные (характеризуют эффективность заготовительной деятельности, качество работы).

4. По отношению к соизмерителю:

- ♦ абсолютные, выраженные суммой или количеством (абсолютные объемы закупок);

- ♦ относительные, выраженные по отношению к другому показателю (процент прироста закупок).

К основным относятся следующие объемные показатели заготовительной деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации:

- ♦ объем закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья;

- ♦ заготовительный оборот;

- ♦ объем реализации закупленной сельскохозяйственной продукции;

- ♦ остатки и скорость реализации товаров;

- ♦ объем заготовительного оборота, при котором доходы предприятия равны расходам (порог рентабельности);

- ♦ заготовительный оборот, обеспечивающий получение минимальной суммы прибыли.

Роль и значение планирования в деятельности заготовительных предприятий в условиях ориентации экономики на рыночные отношения не только не снизились, но и значительно возросли ввиду быстро меняющихся условий хозяйствования и возникновения конкурентной среды.

Заготовительные организации на основе конкретных цифр прогноза, доводимых вышестоящей оперативной организацией в качестве ориентиров, достижение которых должно обеспечить стабильное развитие и повышение доходности на планируемый период, самостоятельно определяют плановые объемы закупок и реализации важнейших видов сельскохозяйственной продукции и сырья. Основу планов составляют договоры, заключаемые с производителями и потребителями заготавливаемой сельскохозяйственной продукции.

Райпо координирует работу и утверждает планы хозрасчетным и нехозрасчетным предприятиям и организациям, входящим в его состав, по заготовительной деятельности и реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Районное потребительское общество разрабатывает и утверждает план закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья исходя из заключенных договоров райкоопзаготпромов, предприятий торговли, общественного питания, других торгующих организаций с населением, колхозами, совхозами и иными сельскохозяйственными предприятиями. При этом учитываются потребности предприятий торговли, общественного питания и промышленной переработки в данной продукции, а также заявки на поставку ее другим организациям и предприятиям.

Становление рыночной среды и функционирование в ней заготовительных организаций потребительской кооперации связано с определенными ограничениями, которые необходимо учитывать при планировании и прогнозировании основных объемных показателей заготовок сельскохозяйственных продуктов и сырья.

Назовем следующие ограничения:

1. Ограничения, обусловленные спросом. Объемы закупок и реализации каждого вида сельскохозяйственной продукции должны быть меньше или равны покупательскому спросу.

Данное ограничение обусловлено следующими факторами:

- ◆ действием закона спроса, в основе которого лежат принцип убывающей предельной полезности, эффект дохода, эффект замещения;
- ◆ концепцией ценовой эластичности (неэластичности);
- ◆ изменением дохода, т. е. реакцией спроса на сельскохозяйственные продукты в зависимости от уровня дохода;
- ◆ изменением числа покупателей.

2. Ресурсные ограничения. Затрачиваемые на закупку сельскохозяйственной продукции ресурсы (материальные, трудовые) должны быть меньше или равны имеющимся в наличии у заготовительной организации ресурсам.

3. Финансовые ограничения, обусловленные наличием у заготовительной организации собственных оборотных средств и возможностью использования заемных средств.

4. Временные ограничения. Данный вид ограничений вызывает необходимость максимально сократить сроки оборачиваемости денежной наличности заготовительного предприятия с целью предотвращения ее обесценивания.

Кроме вышеуказанных ограничений, в условиях рынка заготовительные предприятия в своей хозяйственной деятельности сталкиваются и с множеством факторов вероятностного характера, что вызывает необходимость отказа от жесткого государственного и внутриведомственного планирования и перехода к гибкой системе планирования.

## **2.2. Методика обоснования плана закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции**

Методики разработки планов закупки отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья различны. Эти различия обуславливаются особенностями организации закупок сельскохозяйственной продукции, принятым порядком планирования, источниками поступления и направлениями сбыта продукции, формой управления заготовительной деятельностью в райпо. Выбор методики планирования также во многом зависит от уровня квалификации работников, особенностей и условий деятельности райпо, а также наличия и возможностей получения исходной информации.

Планирование закупок любого вида сельскохозяйственной продукции опирается на следующие общие методологические подходы и положения:

◆ При разработке проектов плана закупок продукции сельского хозяйства на уровне райпо следует исходить из необходимости полного удовлетворения потребности перерабатывающей промышленности в сырье, предприятий розничной торговли и общественного питания — в продуктах питания, а также от строгого выполнения обязательств по внутрисистемному заказу перерабатывающими предприятиями облпотребсоюза.

◆ Функционирование заготовительного предприятия как хозяйствующего субъекта на рынке связано с определенными ограничениями, которые и определяют границы его деятельности в сфере заготовок конкретных видов сельскохозяйственной продукции.

◆ При разработке плана закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья необходимо учитывать прогнозную экономическую конъюнктуру рынка сельскохозяйственной продукции в целом и рынка отдельных видов сельскохозяйственной продукции в частности.

### **2.2.1. Планирование закупок картофеля и плодоовощной продукции**

Методические подходы к составлению планов закупок райпо по картофелю и плодоовощной продук-

ции на планируемый год могут быть различными в зависимости от соотношения доли закупок по категориям хозяйств в данной местности, периода планирования и других факторов.

Обоснование плана закупки картофеля и плодоовощной продукции осуществляется в определенной последовательности.

На первом этапе изучаются материалы анализа сложившегося уровня производства и закупок и степень освоения товарных ресурсов за ряд предшествующих лет, осуществляется прогнозирование экономической конъюнктуры рынка картофеля и плодоовощной продукции на ближайшие 1–3 года. С учетом экономической конъюнктуры разрабатываются балансы валовых и товарных ресурсов картофеля, овощей, плодов по категориям хозяйств, а плодоовощной продукции — в ассортиментном разрезе.

На втором этапе осуществляется обоснование проекта плана закупок картофеля, овощей и плодов в ассортиментной разрезе на основе планов-заявок предприятий кооперативной торговли, общественного питания, перерабатывающих предприятий, заключенных договоров с производителями картофеля и плодоовощной продукции и внутрисистемного заказа.

На третьем этапе планируемый объем закупок распределяется по кварталам.

При планировании закупок картофеля и плодоовощной продукции особое внимание уделяется специализации сельского хозяйства по зонам, так как это позволяет определить ареалы наиболее целесообразного размещения заготовительных предприятий. Кроме того, следует учитывать площади посевов, плодоносящих садов и ягодников, урожайность этих культур в различных категориях хозяйств, а также численность населения района, так как эта продукция используется и для личного потребления. При планировании закупок картофеля следует учитывать, что 30–40 % валового сбора клубней идет на корм скоту, в семенной и страховой фонды, а также то, что заготовительные организации закупают в среднем 35–40 % товарной продукции.

**Пример.** С учетом данных областного статистического управления и анализа уровня охвата закупками товарных ресурсов необходимо определить плановый объем закупок картофеля и плодоовощной продукции заготовительными организациями региона.

#### Решение

Для определения возможных объемов закупок картофеля и плодоовощной продукции вначале составляется баланс валовых и товарных ресурсов на планируемый год (табл. 18).

**Таблица 18. Баланс валовых и товарных ресурсов картофеля по району на планируемый год, т**

Валовой сбор и потери	Всего	В том числе		Распределение ресурсов	Всего	В том числе	
		колхозов, совхозов	населения			колхозов, совхозов	населения
Валовой сбор	41908	19445	22463	Производственное потребление	21913	10826	11087
Потери	822	384	433	Личное потребление	9800	—	9800
				Поставка в республиканский фонд	5300	5300	—
				Натуральная оплата	2150	2150	—
				Излишки товарной продукции	1923	785	1138
Баланс	41086	19061	22025	Баланс	41086	19061	22025

Исходя из данных расчетного планового баланса, товарные ресурсы картофеля составят всего 1923 т ( $41086 - 21913 - 9800 - 5300 - 2150$ ), в том числе у общественных хозяйств — 785 т ( $19061 - 10826 - 5300 - 2150$ ), у населения — 1138 т ( $22025 - 11087 - 9800$ ).

Товарные ресурсы по плодоовощной продукции рассчитываются аналогично и составляют 553 т.

Далее, с учетом процента охвата товарной продукции закупками за ряд предшествующих лет и в текущем году и ожидаемого его изменения (по картофелю — снижения на 2 процентных пункта, по плодоовощной продукции — увеличения на 5 процентных пунктов), проведем расчет плана закупок картофеля и плодоовощной продукции (табл. 19).

Таблица 19. Расчет плана закупок картофеля и плодоовощной продукции на планируемый год

Продукция	Ожидаемые закупки за текущий год, т	Товарная продукция, т		Процент охвата товарной продукции закупками	Проект плана	
		за текущий год	ожидаемая		процент охвата продукции закупками	объем закупок, т
Картофель	824,5	2011,0	1923,0	41,0	39,0	750,0
Плодоовощная продукция	270,0	587,0	553,0	46,0	51,0	282,0

Охват товарной продукции закупками за текущий год по картофелю составит 41 % ( $824,5 : 2011 \cdot 100$ ), плодоовощной продукции — 46 % ( $270 : 587 \cdot 100$ ), на планируемый год — соответственно 39 % ( $41 - 2$ ) и 51 % ( $46 + 5$ ). Тогда плановый объем закупок картофеля будет равен 750 т ( $1923 \cdot 39 : 100$ ), плодоовощной продукции — 282 т ( $553 \cdot 51 : 100$ ).

Подготовленный проект плана закупок картофеля и плодоовощной продукции должен быть оценен с точки зрения наличия у заготовительного предприятия мощностей (емкостей) для их хранения. При этом следует иметь в виду, что в целях избежания больших сверхнормативных потерь вся продукция, закладываемая на длительное хранение, должна храниться только в хранилищах. Поэтому объем закупок картофеля и плодоовощной продукции в условиях природно-климатического пояса Республики Беларусь не должен превышать возможностей заготовительной организации или предприятия по хранению их 8-месячного запаса.

При планировании закупок картофеля и плодоовощной продукции необходимо учесть, что основная часть картофеля и овощей заготавливается системой потребительской кооперации не для текущего снабжения, а для отгрузки в города и промышленные центры и закладки их на длительное хранение. В связи с этим в наборе сортов, подлежащих закупке, в первую очередь должны предусматриваться наиболее лежкие и транспортабельные сорта.

Планируемые объем и структура закупок овощей могут быть разработаны также с учетом прогнозируемых изменений объемов, структуры потребностей и спроса населения, обслуживаемого потребительской кооперацией, на овощную продукцию, численности городского и сельского населения, доли нетоварного потребления и других показателей в прогнозируемой перспективе.

Прогноз потребности и спроса населения на овощную продукцию целесообразно разрабатывать с учетом следующих положений:

- ♦ Объем закупок должен обеспечить полное удовлетворение спроса населения, проживающего в районе деятельности заготовительной организации и ею обслуживаемого, в овощной продукции как в свежем, так и в переработанном виде.

- ♦ Потребление овощей в среднем на одного человека должно достигнуть определенного уровня.

- ♦ Доля нетоварного потребления не претерпит существенных изменений.

- ♦ В прогнозируемом периоде будут расширены закупаемый и реализуемый видовой и сортовой составы овощных культур.

- ♦ Объем закупок овощной продукции должен быть выше спроса населения района, обслуживаемого заготовительной организацией, на величину, равную потребности в ней для реализации перерабатывающим предприятиям и за пределы района. Эти величина должна определяться в каждом конкретном случае индивидуально с учетом конкретных условий деятельности кооперативной организации.

- ♦ Фактическое потребление овощей на душу населения составляет 62–68 % от рациональной нормы потребления. Поэтому при стабилизации макроэкономической ситуации в стране покупательский спрос на овощи будет увеличиваться.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, следует, что разработке плана закупок должно предшествовать прогнозирование потребностей и спроса городского и сельского населения, обслуживаемого заготовительной организацией района, на овощную продукцию.

Прогнозирование потребностей и спроса на овощную продукцию проводится с учетом нормы потребления продукции в среднем на душу населения, оптимальной структуры овощей, результатов выборочного обследования домашних хозяйств, прогнозной численности населения района.

Потребность населения на овощную продукцию рассчитывается по следующей формуле:

$$П_n = P_n \cdot Ч_{гн} + P_n \cdot Ч_{сн},$$

где  $П_n$  — прогнозная потребность населения района в овощной продукции;

$P_n$  — рациональная норма потребления отдельного вида продукции;

$Ч_{гн}$  — численность городского населения, обслуживаемого заготовительной организацией;

$Ч_{сн}$  — численность сельского населения, обслуживаемого заготовительной организацией.

Прогнозирование спроса обслуживаемого населения на овощную продукцию осуществляется по формуле

$$C_n = П_n - H_n,$$

где  $C_n$  — прогноз спроса обслуживаемого населения на овощную продукцию;

$H_n$  — прогноз нетоварного потребления овощей.

Прогноз нетоварного потребления овощей рассчитывается с учетом прогноза доли нетоварного потребления по формуле

$$H_n = \frac{P_n \cdot D_{нт} \cdot Ч}{100},$$

где  $D_{нт}$  — доля нетоварного потребления овощей, в %;

$Ч$  — численность обслуживаемого населения.

Непосредственные прогнозируемые объем и структуру закупок овощей можно определить по следующей формуле:

$$Q_n = C_n + B_n + П,$$

где  $Q_n$  — прогноз закупок отдельного вида овощей;

$B_n$  — прогноз объема вывоза овощной продукции кооперативной организации за пределы района;

$П$  — прогноз закупок на другие цели (поставки предприятиям государственной промышленности и т. д.).

### 2.2.2. Планирование закупок мяса и мясopодуlтoв

При планировании закупок мяса и мясopодуlтoв по системе райпо используются данные о фактических закупках мяса по видам скота, показатели валовых и товарных ресурсов по каждому источнику и в зависимости от степени их освоения, прогноз структуры расходов мясopодуlтoв производителями.

Определение возможных объемов закупок мясopодуlтoв осуществляется на основании следующих данных:

- ♦ районного учета скота, находящегося в общественных хозяйствах, личной собственности населения и фермерских хозяйствах по состоянию на 1 января каждого года;
- ♦ о закупке скота общественными хозяйствами у населения и в фермерских хозяйствах, а также продаже населению и фермерам молодняка скота;
- ♦ о приплоде скота;
- ♦ о продаже на рынке скота и мясopодуlтoв;
- ♦ о средней массе одной головы скота;
- ♦ норм выхода мяса.

В случае отсутствия статистических данных о приплоде скота в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах, его можно определить расчетным путем по уровню маточного поголовья на начало года. Для этого количество маточного поголовья умножается на средний приплод (крупного рогатого скота — 1,1 головы, свиней — 1,5, овец и коз — 1,3, кроликов — 15 голов).

**Пример.** Техничко-экономический расчет поголовья скота в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах, предназначенного на убой для личных нужд и продажи, приведен в табл. 20.

Таблица 20. Расчет поголовья скота в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах Гомельского района на убой для личных нужд и продажи в 2001 г., тыс. голов

Виды скота	Поголовье на 01.01.2001 г.	Маточное поголовье	Приплод	Куплено и получено	Поголовье на 01.01.2002 г.	Поголовье на убой и продажу
Крупный рогатый скот	8,30	8,10	8,90	0,90	8,20	9,90
Свиньи	25,20	1,35	20,30	10,30	12,20	43,60
Овцы и козы	19,03	5,10	6,60	1,70	11,30	16,03

Зная сложившуюся в отчетном году среднюю живую массу одной головы закупленного скота (крупного рогатого скота — 375 кг, свиньи — 112, овцы и козы — 31 кг), можно определить общий возможный объем закупок мяса на планируемый год. Он составит 9093,6 т, т. е.  $(9,9 \cdot 375) + (43,6 \cdot 112) + (16,03 \cdot 31)$ .

Следует также учитывать тот факт, что по прогнозам специалистов в ближайшей перспективе хозяйствами населения и фермерскими хозяйствами на личное потребление будет направляться 50–60 % расходуемой мясопродукции, 20–22 — сдаваться колхозам и совхозам, 8–10 — продаваться на рынке, 2–3 — реализовываться на внутридеревенском рынке, 6–10 % — сдаваться заготовительным организациям потребительской кооперации, коммерческим структурам и другим организациям.

Исходя из этого, плановый объем закупок мяса в живой массе для заготовительных организаций составит 545,6 т  $(9093,6 \cdot 6 : 100)$ .

Потребность в мясопродуктах определяется на основе необходимого товарного обеспечения плана розничного оборота, оборота предприятий общественного питания и потребности перерабатывающих предприятий в сырье.

**Пример.** По расчетам специалистов комбинату кооперативной промышленности системы райпо на планируемый год необходимо 210 т мяса для производства колбасных изделий, для продажи в кооперативной торговле — 110, предприятиям общественного питания — 40 т.

В счет выполнения межправительственного соглашения необходимо поставить 185,6 т.

Исходя из этого, общая потребность в мясе и мясопродуктах составляет 545,6 т.

При планировании объемов закупок скота и птицы на перспективу одним из критериев может служить также размер закупок на одну условную голову скота в зоне деятельности кооперативной организации. С этой целью следует перевести поголовье различных групп скота в крупный рогатый скот по коэффициентам, которые могут быть определены по данным отчета о закупках и реализации сельскохозяйственной продукции.

**Пример.** В отчетном году средняя масса закупленного у населения района крупного рогатого скота составила 375 кг, овец и коз — 31, свиней — 112 кг. Коэффициенты пересчета овец и коз — 0,082, т. е.  $31 : 375$ ; свиней — 0,29, т. е.  $112 : 375$ . Всего было закуплено 378 т мясопродуктов. С учетом имеющегося поголовья скота на начало 2001 г. в хозяйствах населения и фермерских хозяйствах Гомельского района условное поголовье составит 15,69 тыс. голов, т. е.  $(8,3 \cdot 1) + (25,2 \cdot 0,29) + (1,03 \cdot 0,082)$ .

Тогда закупки мясопродуктов у населения и фермеров заготовительной организацией на одну условную голову скота будут равны 24,09 кг  $(378 : 15,69)$ .

### 2.2.3. Планирование закупок кожевенного сырья

При планировании заготовок, учете и сбыте кожевенное сырье делится на крупное, мелкое и свиное. К крупному кожевенному сырью относятся шкуры крупного рогатого скота, буйволов, яков, лосей, лошадей, масса которых в парном состоянии составляет 10 кг и более. Мелкое кожевенное сырье — это шкуры крупного рогатого скота и лошадей массой в парном состоянии до 10 кг, а также шкуры овец и коз. К свиному кожевенному сырью относятся все свиные шкуры независимо от сорта и массы.

Потребительская кооперация закупает кожевенное сырье в основном в хозяйствах населения, а также получает его от забоя скота для собственных нужд в общественных хозяйствах. Кроме того, в расчет принимаются кожи скота, павшего от незаразных заболеваний.

При разработке плана закупок кожевенного сырья нужно предусмотреть следующее:

- ◆ кожевенное сырье используется в больших объемах для покрытия государственных потребностей, поэтому заготовительные организации должны учитывать необходимость выполнения государственного заказа;

- ◆ значительный объем кожевенного сырья можно закупить в осенне-зимний период;
- ◆ спрос на кожевенное сырье постепенно растет;
- ◆ кожевенное сырье является экспортной продукцией;
- ◆ ресурсы кожевенного сырья осваиваются заготовительными организациями потребительской кооперации в целом по республике только на 58,6 %.

Для разработки плана закупок кожевенного сырья заготовительные организации используют данные о поголовье скота на начало планируемого периода по видам, категориям хозяйств, потребительским обществам и населенным пунктам. Также рассчитывается объем закупок кожевенного сырья на 100 голов скота в хозяйствах населения за ряд предшествующих лет, в том числе и отчетный год. Кроме материалов анализа за предплановый период, следует учитывать поступление шкур скота на скотобойных



пунктах коопзаготпрома, наличие в кооперативных хозяйствах свинооткорма, остатки кож в общественных хозяйствах.

Планирование закупок кожевенного сырья основывается на методе анализа и прогнозных экспертных оценках закупок кож в расчете на 100 голов скота.

**Пример.** По данным сплошного обследования в хозяйствах населения района на начало планируемого периода поголовье крупного рогатого скота достигло 9900 голов. Анализ свидетельствует, что за отчетный год размер закупок кожевенного сырья на 100 голов скота составил 12 кож. За счет повышения уровня организации закупок кожевенного сырья возможен прирост закупок на каждые 100 голов в хозяйствах населения в размере 2 шт. Тогда план закупок кожевенного сырья в хозяйствах населения составит  $1386 \text{ шт.}, \text{ т. е. } 9900 \cdot (12 + 2) : 100$ .

Экономическое обоснование и определение возможных объемов закупок кожевенного сырья в хозяйствах населения основывается на данных сплошного учета поголовья скота, находящегося в личной собственности населения, данных о закупке скота предприятиями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и организациями потребительской кооперации, сведениях о продаже скота населением на рынке.

**Пример.** Техничко-экономические расчеты возможных объемов закупок кож в хозяйствах населения приведены в табл. 21.

Таблица 21. Расчет возможного объема закупок кожевенного сырья в хозяйствах населения Гомельского района на 2001 г.

Показатель	Крупный рогатый скот
Поголовье на начало отчетного года, тыс. голов	8,3
Полученный приплод, тыс. голов	8,9
Куплено молодняка в общественных хозяйствах, тыс. голов	0,9
Поголовье на конец года, тыс. голов	8,2
Валовой объем кожевенного сырья, тыс. шт.	9,9
Продано кожевенного сырья по различным каналам реализации, тыс. шт.	7,2
Потери ("санитарный" падеж), тыс. шт.	0,2
Возможный объем закупок кожевенного сырья, тыс. шт.	2,5

Данные табл. 20 свидетельствуют, что возможный объем товарных ресурсов кожевенного сырья у населения составляет 2,5 тыс. шт. ( $9,9 - 7,2 - 0,2$ ). Средний уровень охвата товарных ресурсов кожевенного сырья закупками потребительской кооперации составил за ряд предшествующих лет 55,4 %. Тогда плановый объем закупок кож организациями потребительской кооперации равен  $1385 \text{ шт. } (2500 \times 55,4 : 100)$ .

В общественных хозяйствах для покрытия внутрихозяйственных потребностей планируется убой скота в количестве 24600 голов. Планируемый выход кож на 100 голов скота — 5 шт. Анализ закупок за ряд предшествующих лет показал, что средний уровень освоения ресурсов кож крупного рогатого скота по общественному сектору составил 80,9 %.

Тогда план закупок кожевенного сырья в общественном секторе составит  $995 \text{ шт. } (24600 \cdot 5 : 100 \cdot 0,809)$ .

Общий план закупок кож крупного рогатого скота будет равен  $2381 \text{ шт. } (1386 + 995)$ .

При планировании закупок кожевенного сырья распределение его на крупное и мелкое производится на основе оборота стада, удельного веса этого сырья за предшествующие годы и возможных изменений в планируемом году.

В настоящее время заготовительными организациями не планируется возможное поступление кожевенного сырья от переработки скота. Вместе с тем, данное направление является одним из источников увеличения объема закупок кож. Планирование может осуществляться с учетом выхода парных шкур при переработке скота (табл. 22).

Таблица 22. Среднегодовые нормы выхода парных шкур при переработке скота

Показатель	Выход парных шкур	
	в процентах к массе мяса на костях	в дм <sup>2</sup> на 1 т мяса на костях
Шкуры:		
крупного рогатого скота	11,9	—
свиней:		
а) целые	—	1450
б) крупон	—	900
мелкого рогатого скота	—	4700

Нормативный выход шкур определяется от массы мяса на костях.

**Пример.** Переработано 1500 голов крупного рогатого скота, средняя масса одной туши составила 230 кг. Рассортировано 1300 крупных шкур и 100 мелких, в том числе 50 овчин. Исчислим нормативный выход шкур.

#### Решение

Рассортировано 1350 шкур крупного рогатого скота, т. е.  $1300 + (100 - 50)$ .

Масса мяса на костях — 310,5 т ( $230 \cdot 1350$ ).

Нормативный выход шкур составит 37 т ( $310,5 \cdot 11,9$ ) : 100.

Таким образом, только при учете разносторонних факторов и ограничений, связанных с хозяйственной деятельностью заготовительных предприятий в рыночных условиях, можно избежать планирования закупок кожевенного сырья.

#### 2.2.4. Планирование заготовок вторичного сырья

Заготовка и переработка вторичных ресурсов имеет большое экономическое значение. Вторичные ресурсы являются крупным резервом экономии материальных затрат, расширения сырьевой базы за счет вовлечения в оборот сравнительно дешевого по сравнению с первичным вторичного сырья.

Воздействие хозяйственного механизма на повышение эффективности использования вторичного сырья заключается в установлении действенных хозяйственных отношений между поставщиками и потребителями, усилении заинтересованности в максимально возможном вовлечении отходов в хозяйственный оборот. В этих условиях важное значение приобретает вопрос разработки экономически обоснованных планов закупок на уровне заготовительных предприятий. При планировании закупок вторичного сырья необходимо исходить из наличия компактных и рассеяных источников образования отходов, номенклатуры образующихся ресурсов, заключенных договоров поставки с предприятиями и комбинами по переработке вторсырья, емкости сети приемозаготовительных пунктов вторичного сырья, возможных объемов закупок.

Прежде всего, по данным статистического управления составляются списки предприятий, организаций и учреждений, расположенных в данном районе, с последующей группировкой их в зависимости от ведомственной подчиненности, ассортимента перерабатываемого сырья, выпускаемой продукции или оказываемых услуг.

Такие списки позволяют вести учет имеющихся, выбывших и вновь введенных источников вторичного сырья.

Для определения возможных объемов закупок используются следующие данные:

- ♦ об объемах производства или переработки продукции;
- ♦ о нормативах образования отходов;
- ♦ об объемах распределения продукции по направлениям использования;
- ♦ о сроках службы изделий в процессе эксплуатации;
- ♦ о потерях отходов по различным причинам.

Возможный объем закупок макулатуры ( $Q_m$ ) можно исчислить по формуле

$$Q_m = T_p \cdot 0,015 + T_{жс} \cdot 0,051 + T_k \cdot 0,04 + C_y \cdot 0,764 + C_{ауп} \cdot 2,08 + C_n \cdot 1,0,$$

где  $T_p$ ,  $T_{жс}$ ,  $T_k$  — годовой тираж (количество) реализованных за предшествующий год газет, журналов, книг;

$Ч_n$  — численность населения в зоне деятельности райкоопзаготпрома на начало прогнозируемого года, в тыс. чел.;

$Ч_y$  — численность учащихся школ на начало прогнозируемого года, в тыс. чел.;

$Ч_{adm}$  — численность административно-управленческого персонала в зоне деятельности райкоопзаготпрома на начало прогнозируемого года, в тыс. чел.;

0,015 и т. д. — коэффициенты, учитывающие средний вес единицы печатной продукции.

Потенциальный объем закупок вторичного текстильного сырья рассчитывается по формуле

$$Q_n = P_n \cdot Ч_n \cdot 0,8,$$

где  $Q_n$  — потенциальные ресурсы вторичного текстильного сырья в прогнозируемом году, в тыс. т;

$P_n$  — рациональные нормы потребления на душу населения раздельно по шерстяным, полшерстяным (1,57 кг) и хлопчатобумажным, а также льняным изделиям (5,9 кг);

0,8 — коэффициент, учитывающий износ изделий в процессе эксплуатации.

Возможный объем закупок текстильного сырья определяется по следующей формуле:

$$Q_{vnc} = Q_n - (Ч_6 \cdot 2,4 + K_c \cdot 1,5 + Q_n \cdot 0,305),$$

где  $Q_{vnc}$  — вторичное текстильное сырье, возможное к сбору в прогнозируемом году, в тыс. т;

$Ч_6$  — численность населения, выбывшего из зоны деятельности райкоопзаготпрома вследствие естественного выбытия и миграции в предшествующем году, в тыс. чел.;

$K_c$  — количество семей в зоне деятельности райкоопзаготпрома на начало прогнозируемого года;

2,4 — средний расход изделий на одного выбывшего, в кг;

1,5 — расход вторичного текстильного сырья в быту в среднем на одну семью, в кг;

0,305 — коэффициент, учитывающий потери вторичного текстильного сырья, не подлежащего заготовке, а также потери вторичного текстильного сырья в поселениях, не охваченных заготовками в зоне деятельности кооперативной организации.

Возможный объем закупок бытового лома цветных металлов можно рассчитать по формуле

$$Q_{лц} = \frac{П}{Ц} \cdot K_m \cdot У,$$

где  $Q_{лц}$  — объем бытового лома цветных металлов;

$П$  — объем реализации посуды металлической;

$Ц$  — средняя цена 1 т посуды металлической;

$K_m$  — коэффициент, выражающий долю металлосодержащих товаров, закупаемых населением вне зоны деятельности потребительской кооперации (принимается равным 1,1);

$У$  — коэффициент, выражающий условия сбора и неизбежной потери вторичного сырья.

В условиях экономической нестабильности значительно расширяет возможности планирования и прогнозирования различных альтернативных вариантов планов закупок сельскохозяйственной продукции использование на заготовительных предприятиях потребительской кооперации современных методов экономико-математического моделирования и возможностей ПЭВМ.

Основной целью хозяйственной деятельности любого предприятия на рынке является получение прибыли. Поэтому в качестве критерия оптимизации для разработки плановой модели структуры закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции для заготовительного предприятия можно использовать максимализацию прибыли, что выражается следующей зависимостью:

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m П_{ji} Q_j \Rightarrow \max,$$

где  $П_{ji}$  — прибыль от использования  $i$ -х ресурсов на единицу  $j$ -й продукции;

$Q_j$  — неизвестный объем закупок  $j$ -й продукции.

При планировании закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции следует также учитывать наличие у заготовительного предприятия ресурсного потенциала и возможностей его использования. Поэтому наиболее оптимальным будет применение так называемой двойственной модели.

Задача минимизации ресурсов не требует проведения дополнительных расчетов на ПЭВМ, так как она решается параллельно с задачей максимизации прибыли, а результаты отражаются в отчетах по

устойчивости, результатам и пределам.

Анализ устойчивости основывается на экономических свойствах двойственных оценок. Они показывают, как изменяется прибыль на единицу ресурса при принудительном включении дополнительной единицы закупаемой продукции в принятое оптимальное решение. Одновременно получают сведения о том, насколько можно увеличить цену на "невыгодную", но пользующуюся спросом продукцию (например, на мясо, имеющее самую низкую рентабельность закупки), чтобы она не нарушала условие оптимизации.

Двойственная модель дает также информацию об изменениях целевой функции при увеличении ресурсов на единицу. Это, в свою очередь, помогает выбрать вид ресурса для параметрического анализа, т. е. разработки альтернативных вариантов прогноза закупаемой продукции при изменении какого-либо параметра, например суммы оборотного капитала.

Экономико-математическое моделирование позволяет проводить анализ по другим критериям, например, решить задачу оптимизации структуры закупок сельскохозяйственной продукции на минимум ресурсов при заданной заранее сумме прибыли (необходимой для дальнейшего развития заготовительного предприятия).

Для построения экономико-математической модели необходимы следующие материалы: калькуляции на все виды сельскохозяйственной продукции и сырья, расценки оплаты труда, планы деятельности предприятия, балансовые данные, фактические данные о закупках за предыдущий период.

На заготовительных предприятиях потребительской кооперации используются следующие ограничения, вводимые в модель:

- ◆ плановые контрольные показатели вышестоящей организации;
- ◆ товарные ресурсы в районе деятельности предприятия;
- ◆ спрос на закупаемую и реализуемую продукцию, который может определяться на основании договоров с покупателями продукции (перерабатывающими предприятиями кооперативной и государственной промышленности, объединениями предприятий общественного питания, предприятиями розничной торговой сети) и выявленного спроса населения;
- ◆ расход сдельной части фонда оплаты труда, зависящий от политики, проводимой предприятием в области оплаты труда;
- ◆ финансовые средства предприятия и возможности привлечения их со стороны.

**Пример.** На основе имеющихся данных о затратах ресурсов и полученной прибыли на единицу продукции (табл. 23) необходимо определить оптимальный объем закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции на планируемый период.

**Таблица 23. Исходные данные для построения модели оптимальной структуры закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, тыс. р.**

Сельскохозяйственная продукция	Затраты оборотных средств на единицу продукции	Затраты труда	Прибыль на единицу продукции
Картофель	250,000	0,670	20,300
Овощи	569,400	0,675	95,600
Плоды	613,100	0,701	67,000
Мясо в убойном весе	1100,000	0,980	71,000
Крупные кожи	961,500	2,870	410,300
Мелкие кожи	340,700	2,870	69,000
Свиные кожи	410,000	2,870	54,000
Лом черных металлов	73,400	0,730	19,000
Лом цветных металлов	105,800	1,210	37,600
Кости	67,200	1,050	21,200
Макулатура	71,600	0,690	83,400
Вторичные текстильные материалы	79,000	1,120	56,900

#### *Решение*

Целевая функция стремится к максимуму, поскольку через целевую функцию мы обозначили прибыль заготовительного предприятия. Так как закупить сельскохозяйственную продукцию организация

может только на сумму имеющихся у нее в наличии оборотных средств, на модель накладываются ограничения. Одним ограничением будет сумма, на которую может рассчитывать коопзаготпром. Она составляет 9 млн 193 тыс. р.  $(250Q_1 + 569,4Q_2 + 618,1Q_3 + 1100Q_4 + 961,5Q_5 + 340,7Q_6 + 410Q_7 + 73,4Q_8 + 105,8Q_9 + 67,2Q_{10} + 71,6Q_{11} + 79Q_{12} \leq 9193)$ .

Второе ограничение обусловлено размером фонда оплаты труда в части сдельных выплат. Он определен на основании планового уровня издержек обращения на планируемый период и сложившейся доли сдельного заработка работников предприятия в фонде оплаты труда за предыдущий период  $(0,670Q_1 + 0,675Q_2 + 0,701Q_3 + 0,980Q_4 + 2,87Q_5 + 2,87Q_6 + 2,87Q_7 + 0,730Q_8 + 1,21Q_9 + 1,05Q_{10} + 0,69Q_{11} + 1,12Q_{12} \leq 195,4)$ .

Левая часть ограничений показывает количество ресурсов, которое может быть использовано при рассчитанной структуре оборота. Правая часть обозначает имеющиеся ресурсы. Знак неравенства показывает, что израсходовать ресурсов больше, чем имеется в наличии, невозможно. Кроме всего прочего, вводится ограничение на неотрицательность значений, так как объемный показатель по закупкам сельскохозяйственной продукции и сырья не может быть меньше нуля:

$$Q_j \geq 0,$$

где  $j = 1, 2, 3 \dots 12$ .

При решении прямой задачи линейного программирования на ПЭВМ были получены следующие результаты:  $Q_1 = 0$ ;  $Q_2 = 3,8$ ;  $Q_3 = 2,3$ ;  $Q_4 = 1,7$ ;  $Q_5 = 0,17$ ;  $Q_6 = 0,02$ ;  $Q_7 = 0,1$ ;  $Q_8 = 0,7$ ;  $Q_9 = 0,15$ ;  $Q_{10} = 156$ ;  $Q_{11} = 238$ ;  $Q_{12} = 111$ .

Значение целевой функции будет равно 6431. Таким образом, практическое применение оптимизированного моделирования дает новый эффект в управлении деятельностью заготовительных предприятий потребительской кооперации и повышает возможности оперативного планирования.

### **2.3. Планирование заготовительного оборота на уровне предприятия**

План заготовительного оборота в денежном выражении является обобщающим объемным показателем заготовительной деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации. Плановая сумма заготовительного оборота для системы райпо и его предприятий рассчитывается после установления планов закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. Для экономического обоснования плана заготовительного оборота используются следующие материалы:

- ♦ данные анализа заготовительной деятельности предприятий и организаций райпо за ряд предшествующих лет и отчетный период;
- ♦ план закупок отдельных видов сельскохозяйственной и дикорастущей продукции, вторичного сырья в натуральном выражении;
- ♦ прогноз на планируемый год экономической конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции (величины предложения и спроса, соотношения между ними, закупочных, оптово-отпускных и розничных цен);
- ♦ данные анализа сложившегося в отчетном году объема закупок продукции по кварталам;
- ♦ результаты анализа уровня освоения ресурсов;
- ♦ данные учета изменений, которые произойдут в заготовительной деятельности райпо, а также отдельных тенденций и закономерностей в организации закупок сельскохозяйственной продукции (изменение каналов реализации сельскохозяйственной продукции; структурные сдвиги, происходящие в производстве валовой и товарной сельскохозяйственной продукции);
- ♦ сведения о необходимой сумме прибыли для устойчивого функционирования предприятия.

Планирование всегда опирается на данные прошлых периодов деятельности предприятия. Оно осуществляется для того, чтобы определять развитие предприятия в перспективе и контролировать его. Поэтому надежность плана зависит от точности фактических показателей прошлого. Вместе с тем планирование на любом предприятии базируется на неполных данных, даже если там имеется хорошо налаженная система бухгалтерского и статистического учета. Проблема состоит в том, что некоторые аспекты функционирования экономической системы не поддаются оценке (например действия конкурентов, экономические циклы, изменение государственной политики). Показатели рынка являются исходными для составления плана заготовительной деятельности предприятия. Поэтому одним из способов преодоления неопределенности и достижения высоких экономических результатов является разработка плана заготовительного оборота на краткосрочный период.

Планирование заготовительного оборота может осуществляться с учетом планового объема закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении и прогнозной (ожидаемой) закупочной цены, соотношения издержек обращения и валового дохода предприятия (метод предельного анализа), наличия ресурсов.

Рыночные условия хозяйствования при планировании предполагают, прежде всего, определение экономических границ деятельности заготовительных организаций, для чего наиболее приемлемым является метод предельного анализа. Данный метод позволяет контролировать и устанавливать прибыльное соотношение издержек и доходов предприятия. Он применим во всех случаях, когда возможно подсчитать предельные издержки и сопоставить их с предельными доходами. Одним из вариантов метода предельного анализа является расчет так называемой "точки безубыточности", которая характеризует такой объем заготовительного оборота, при котором сумма полученного валового дохода совпадает с суммой издержек обращения.

При определении данного показателя принимается во внимание, что издержки обращения по заготовительной деятельности представляют собой стоимостную оценку различных видов затрат по заготовке сельскохозяйственной продукции и доведению ее до конечного потребителя и могут быть разделены на условно-постоянные ( $U_{nc}$ ) и условно-переменные ( $U_{np}$ ).

Следует отметить, что в современных условиях экономического развития изменилась значимость факторов, влияющих на сумму и уровень издержек обращения в заготовках, и появились новые, ранее не столь значимые факторы. Так, например, если раньше при гарантированном сбыте продукции считалось, что чем больше сельскохозяйственной продукции закуплено, тем меньше будет уровень издержек обращения, то теперь более важным является не столько закупка, сколько реализация этой продукции, т. е. заготовительный оборот нужно увеличивать, но за счет продукции, пользующейся спросом.

Появилось также много внешних объективных факторов, оказывающих влияние на уровень издержек обращения и не зависящих от внутрихозяйственной деятельности заготовительных организаций и предприятий. К ним можно отнести следующие:

- ♦ продолжающийся спад в отраслях экономики;
- ♦ рост закупочных цен, обусловленный повышением издержкостности сельскохозяйственного производства;
- ♦ удорожание топливных и энергетических ресурсов, повышение банковских процентных ставок за пользование кредитами, рост минимальной заработной платы.

Валовой доход заготовительного предприятия исчисляется путем вычитания из валовой выручки, полученной от реализации товаров, закупочной цены, НДС, косвенных налогов и отчислений во внебюджетные фонды.

Безубыточный (критический) объем заготовительного оборота ( $K_{zo}$ ) можно рассчитать по формуле

$$K_{zo} = \frac{I_{nc}}{ВД' - I'_{np}} 100,$$

где  $I_{nc}$  — постоянные издержки обращения;

$ВД'$  — уровень валовых доходов;

$I'_{np}$  — уровень условно-переменных издержек обращения.

Однако в рыночных условиях при планировании деятельности заготовительных предприятий необходимо учитывать динамично развивающиеся условия хозяйствования. Поэтому при определении условно-постоянных расходов на плановый период необходимо их скорректировать с учетом прогнозируемого изменения цен и тарифов на услуги, а условно-переменные расходы — на ожидаемое изменение объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Тогда объем заготовительного оборота, обеспечивающий безубыточную работу ( $K_{об}$ ), будет определяться по формуле

$$K_{об} = \frac{I_{nc} \cdot I_u}{ВД' - (I'_{np} \cdot I_n)} 100,$$

где  $I_u$  — индекс изменения цен и тарифов на услуги;

$I_n$  — индекс изменения объемов сельскохозяйственного производства.

Индекс изменения цен и тарифов рассчитывается по формуле

$$I_n = (1 + i_n)^n,$$

где  $i_n$  — относительное значение уровня инфляции;  
 $n$  — количество равных интервалов в периоде.

**Пример.** Необходимо определить для райкоопзаготпрома объем заготовительного оборота, обеспечивающий безубыточную работу, если известно, что условно-постоянные расходы составили 72 млн 393,7 тыс. р., уровень условно-переменных расходов — 11,5 %, уровень валовых доходов — 39 %. В плановом году предполагается рост цен на энергоносители в 3,4 раза.

#### Решение

Скорректируем сумму условно-постоянных расходов в связи с изменением стоимости энергоносителей. Она будет равна 246 млн 138,6 тыс. р. ( $72393,7 \cdot 3,4$ ). Тогда для обеспечения безубыточной работы в плановом периоде райкоопзаготпрому необходим заготовительный оборот, в стоимостном выражении равный 895 млн 49,5 тыс. р., т. е.  $246138,6 : (39 - 11,5) \cdot 100$ .

Независимо от конкретных формулировок целей деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации на предстоящий период обязательным при планировании является обеспечение прибыльности. Рассмотренный выше подход также позволяет определить заготовительный оборот ( $ЗО_{onm}$ ), обеспечивающий получение определенной величины прибыли и позволяющий предприятию реализовать свои программы производственного и социального развития и удовлетворить интересы собственника.

Оптимальная прибыль ( $\Pi_{onm}$ ) определяется величиной авансированного капитала ( $K_a$ ), уровнем минимальной рентабельности ( $P_{min}$ ) и удельным весом налогов и прочих обязательных платежей, выплачиваемых из прибыли в общей ее сумме ( $CH$ ). Она рассчитывается по формуле

$$\Pi_{onm} = \frac{K_a \cdot P_{min}}{1 - CH}.$$

Объем заготовительной деятельности, соответствующий оптимальной прибыли, определяется по формуле

$$ЗО_{onm} = \frac{I_{nc} \cdot I_n + \Pi_{onm}}{ВД' - (I'_{np} : I_n)} 100.$$

**Пример.** Определим заготовительный оборот, обеспечивающий получение оптимальной суммы прибыли, если известно, что скорректированная сумма условно-постоянных расходов составит 296 млн 133,8 тыс. р., уровень условно-переменных расходов — 11,5 %, уровень валовых доходов — 39 %, оптимальный размер прибыли — 5 млн 784,07 тыс. р.

#### Решение

Для получения данного размера прибыли необходим заготовительный оборот в сумме 916 млн 65 тыс. р.  $((246133,8 + 5784,07) : (39 - 11,5) \cdot 100)$ .

Распределение объема заготовительного оборота по основным группам товаров может производиться разными методами, в том числе методом скользящей средней, когда сначала находятся средние значения для трех периодов следующим образом:

$$\overline{K_1} = \frac{(K_1 + K_2 + K_3)}{3};$$

$$\overline{K_2} = \frac{(K_2 + K_3 + K_4)}{3};$$

$$\overline{K_3} = \frac{(K_3 + K_4 + K_5)}{3}.$$

Полученный выравненный ряд скользящих средних позволяет определить среднее изменение ( $\Delta \bar{k}$ ) по формуле

$$\Delta \bar{k} = \frac{\overline{k_n} - \overline{k_1}}{n - 1},$$

где  $\overline{k_n}$  — завершающий показатель в ряду выравненных средних;  
 $\overline{k_1}$  — первый показатель в ряду выравненных средних;  
 $n - 1$  — количество показателей выравненного ряда.

Для определения проектного значения необходимо полученное удвоенное среднее изменение  $\Delta \overline{k}$  добавить к завершающему показателю в ряду выравненных средних.

**Пример.** Необходимо определить проект плана заготовительного оборота по отдельным группам товаров для коопзаготпрома на планируемый год с учетом данных табл. 24.

Таблица 24. Проект плана заготовительного оборота по отдельным группам товаров коопзаготпрома на планируемый год

Группы сельскохозяйственной продукции	Фактический удельный вес в общем объеме закупок по годам, %					Проект плана	
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	в процентах	всего, тыс. р.
Картофель и плодоовощная продукция	25,0	25,0	24,5	22,0	28,6	29,1	266574,9
Дикорастущая продукция	2,8	2,1	2,4	2,9	2,5	2,7	24733,8
Мясо в убойном весе	56,0	59,0	52,0	67,0	60,0	64,0	586281,6
Кожевенное сырье	4,8	4,2	4,5	4,7	3,4	3,1	28395,0
Вторичное сырье	6,2	6,6	6,8	0,5	3,2	0,2	1832,0
Прочие виды	5,2	3,1	9,8	2,9	2,3	0,9	8244,7
Заготовительный оборот	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	916065,0

#### Решение

Определим среднее значение удельного веса каждой товарной группы в общем объеме закупок по каждому году. Например, для картофеля и плодоовощной продукции данные составят:

$$\overline{K_1} = (25 + 25 + 24,5) : 3 = 24,5 ;$$

$$\overline{K_2} = (25 + 24,5 + 22) : 3 = 23,8 ;$$

$$\overline{K_3} = (24,5 + 22 + 28,6) : 3 = 25 ;$$

$$\Delta \overline{k} = (25 - 24,5) : 2 = 0,25 ;$$

$$k_6 = 28,6 + 2 \cdot 0,25 = 29,1 .$$

Сумма заготовительного оборота по картофелю и плодоовощной продукции в планируемом году может составить 266 млн 574,9 тыс. р. ( $916065 \cdot 0,291$ ).

План заготовительного оборота для системы районного потребительского общества и его организаций и предприятий может также рассчитываться на основе установленных планов закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Плановая сумма оборота характеризует общий объем закупок всех видов продукции в стоимостном выражении. Заготовительный оборот планируется отдельно по каждому виду сельскохозяйственной продукции и основным группам товаров. Для расчета плана заготовительного оборота необходимо плановое количество (объем закупок в натуральном выражении) умножить на прогнозную (ожидаемую) закупочную цену. Общий объем заготовительного оборота определяется суммированием оборота по каждому виду сельскохозяйственной продукции. Расчетная плановая сумма заготовительного оборота должна ежеквартально корректироваться с учетом процента ее выполнения, поскольку это будет способствовать установлению отдельным заготовительным организациями более реальных плановых сумм заготовительного оборота, а это имеет немаловажное значение для правильного обоснования других плановых показателей по заготовкам сельскохозяйственных продуктов и сырья: уровня издержек обращения, фонда заработной платы, производительности труда, уровня до-



хода и рентабельности, фондоотдачи и других относительных показателей.

При определении цен, используемых для планирования заготовительного оборота по организациям и предприятиям райпо, следует учитывать изменение цен производителей, соотношения спроса и предложения в планируемом году и другие факторы.

#### **2.4. Планирование реализации и остатков сельскохозяйственной продукции в условиях рынка**

Эффективность функционирования заготовительных предприятий в настоящее время во многом зависит от их возможностей реализации закупленной сельскохозяйственной продукции.

В рыночных условиях отсутствуют гарантии сбыта, что делает неизбежным использование опыта современного маркетинга в системе потребительской кооперации. К тому же, кооперативные организации потребительской кооперации располагают следующими определенными предпосылками для его практического использования:

- ◆ автономизация, самостоятельность функционирования системы потребительской кооперации в народном хозяйстве Республики Беларусь;
- ◆ многоотраслевой, комплексный характер ее деятельности;
- ◆ наличие своего устоявшегося сегмента рынка;
- ◆ недостаточное использование потенциала рынка (потребности населения Республики Беларусь по-прежнему остаются неудовлетворенными);
- ◆ появление конкурентов среди государственных и частных предприятий, коммерческих структур;
- ◆ ускорение темпов развития рыночных отношений и формирования рыночных структур;
- ◆ существующий опыт внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации;
- ◆ наличие конкурентоспособной продукции (лекарственно-технического сырья, грибов, пушнины, меда), пользующейся спросом за рубежом;
- ◆ недостаток информации о рынке, его состоянии, тенденциях, конъюнктуре.

План реализации сельскохозяйственной продукции зависит, прежде всего, от выбранных факторов маркетинга, прогноза сбыта и финансового состояния заготовительного предприятия. Также для разработки плана реализации необходима информация, касающаяся следующих аспектов:

- ◆ конъюнктуры и емкости рынка;
- ◆ наличия конкурентов и их положения на рынке;
- ◆ спроса по сезонам;
- ◆ расходов на рекламу и продвижение сельскохозяйственной продукции.

План реализации сельскохозяйственной продукции должен включать следующие разделы:

- ◆ Объем и ассортимент реализуемой продукции по периодам (кварталам, месяцам, декадам).

В соответствии с данным разделом осуществляется планирование объема сбыта сельскохозяйственной продукции в натуральных, а затем, после обоснования цены, в стоимостных показателях. Обоснование реализации по периодам может происходить на основе изучения тенденций прошлого или моделирования новых возможностей и условий реализации сельскохозяйственной продукции.

- ◆ Ценообразование.

Этот раздел включает обоснование цены реализации каждого отдельного вида сельскохозяйственной продукции. При определении цены используются следующие методы: затратный, ориентация на рыночную цену, использование среднеотраслевых цен.

- ◆ Каналы распределения продукции.

Данный раздел может включать несколько подразделов:

- а) наличие сети сбыта;
- б) реализация сельскохозяйственной продукции по сегментам рынка и их прибыльность;
- в) работа по заключению договоров с потребителями сельскохозяйственной продукции;
- г) организация товародвижения.

- ◆ Условия реализации сельскохозяйственной продукции.

Данный раздел предусматривает условия оплаты продукции, систему скидок, систему хозяйственных связей.

- ◆ Необходимый капитал.

Предполагается обоснование прироста норматива собственных оборотных средств и необходимых краткосрочных кредитов.

- ◆ Затраты по реализации.

Производится расчет издержек обращения по реализации сельскохозяйственной продукции.

- ◆ Организация сбыта.

Данный раздел предусматривает продвижение продукции и меры стимулирования реализации.

Реализация сельскохозяйственной продукции, закупленной заготовительными предприятиями, планируется в соответствии с планом использования этой продукции. Прежде всего, продукция направляется на обеспечение собственных нужд (для продажи через собственную торговую сеть и предприятия общественного питания, переработки на собственных производственных предприятиях, снабжения детских и лечебных учреждений). Плановый объем реализации по этим направлениям устанавливается в соответствии с планом обеспечения предприятий.

Обоснование объемов реализации сельскохозяйственной продукции можно производить с учетом прогнозов спроса на данную продукцию, прибыли и рентабельности работы.

При этом могут применяться следующие методы:

- ◆ метод экспертных оценок;
- ◆ экстраполяция тенденций;
- ◆ планирование и прогнозирование по портфелю заказов, т. е. на основе заключенных договоров на поставку сельскохозяйственной продукции и предполагаемых заказов потенциальных потребителей продукции;
- ◆ моделирование.

**Пример.** Необходимо определить возможный объем реализации мясопродуктов, закупленных заготовительной организацией на 2004 г., с учетом имеющейся информации о продаже данной продукции за ряд предшествующих лет: 1994 г. — 212 т; 1995 г. — 280 т; 1996 г. — 317 т; 1997 г. — 332 т; 1998 г. — 347 т; 1999 г. — 356 т; 2000 г. — 375 т.

#### Решение

Наличие динамического ряда показателей позволяет использовать метод экстраполяции и логарифмическую модель зависимости объема сбыта, выраженную формулой

$$y = a + b \lg x,$$

где  $y$  — объем сбыта;

$x$  — годы;

$a$  — параметр функции, характеризующий влияние основных факторов на сбыт;

$b$  — параметр функции, характеризующий дополнительные факторы влияния на сбыт.

Методом наименьших квадратов определяются параметры функции:

$$b = \frac{\sum(xy) - n\bar{x}\bar{y}}{\sum(x^2) - n(\bar{x})^2} = \frac{127192 - 7 \cdot 0,5289 \cdot 317}{2,489 - 7 \cdot 0,5289^2} = 185,11;$$

$$a = y - bx = 317 - 185,11 \cdot 0,5289 = 219,095.$$

Тогда получим линию тренда  $y = 219,095 + 185,11 \lg x$ , а объем реализации в 2004 г. составит  $219,095 + 185,11 \lg 12 = 419$  т.

Планирование реализации сельскохозяйственных продуктов можно осуществлять также на основе определения структуры рыночного спроса исходя из закона Энгеля, согласно которому по мере роста доходов населения относительно снижается общая доля расходов на продовольствие. На основе рассчитанных коэффициентов эластичности, показывающих количественную взаимосвязь между уровнем потребления отдельных продуктов и уровнями доходов и цен, составляются модели, которые позволяют с учетом поправочных коэффициентов выполнить расчеты на перспективу.

Заготовительные организации также используют и традиционный метод планирования реализации по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, основанный на формуле балансовой увязки. Согласно данному методу реализация ( $P$ ) определяется по формуле

$$P = O_1 + T - Y - \Pi - O_2,$$

где  $O_1$  — остатки на начало планируемого периода;

$O_2$  — остатки на конец планируемого периода;

$T$  — объем заготовок продукции (определяется в соответствии с планом закупок);

$Y$  — убыль товаров в пределах установленных норм;

$\Pi$  — потери, порча и другие расходы.

В условиях развития рыночных отношений возрастает значение ускорения отгрузки закупленной продукции, так как это позволит, во-первых, своевременно удовлетворять потребности промышленных и торговых предприятий в сельскохозяйственном сырье и продуктах, во-вторых, снизить расходы и потери. Исходя из этого, товарные остатки в заготовительных организациях должны быть минимальными или вообще отсутствовать, за исключением продукции, закладываемой на длительное хранение. Ориентиром при планировании остатков в заготовительных организациях могут служить нормы отгрузочных партий по отдельным видам продукции для различных видов транспорта.

В отличие от торговых организаций, в заготовительной отрасли практическое отсутствие остатков по большинству видов продукции является одним из показателей, положительно характеризующих работу заготовительных организаций.

Возможность снижения остатков продукции в планируемом периоде связана с четкой организацией сбыта закупаемой сельскохозяйственной продукции, что, в свою очередь, предусматривает использование опыта современного маркетинга в системе потребительской кооперации.

В настоящее время существует ряд проблем, касающихся реализации маркетинговых подходов в практической деятельности заготовительно-сбытового комплекса. В частности, необходима определенная работа по активизации использования инструментов и методологии маркетинга. Важным условием успеха для предприятия на рынке является разработка комплекса маркетинга на основе проведения рыночных исследований.

Реализация необходимой товарной политики с учетом запросов и требований потребителей позволит предприятию удовлетворять спрос и получать прибыль.

Особой гибкости в условиях конкуренции требует ценовая политика, которая должна проводиться с упреждением конкурентов. При этом следует также учитывать качество товара, сроки и способы оплаты за него, вид доставки и периодичность поставки товаров, а также связанные с этим все виды расходов.

Важным фактором успеха в маркетинговой деятельности является совершенствование сбытовой политики предприятия, что предусматривает приближение каналов распределения и потребления, открытие специализированных фирменных магазинов, повышение качества обслуживания и предоставление сервисных услуг.

### **Контрольные вопросы**

1. Роль и значение планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики.
2. Критерии, которым должен соответствовать процесс планирования основных объемных показателей заготовок сельскохозяйственной продукции.
3. Основные направления планирования в заготовительной отрасли, возможности их сочетания.
4. Этапы и методы планирования заготовительной деятельности.
5. Классификация показателей плана заготовительной деятельности.
6. Общие методологические подходы к планированию закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции.
7. Основные этапы обоснования плана закупок картофеля, плодоовощной продукции, мясопродуктов и кожевенного сырья.
8. Проблемы планирования заготовительного оборота в современных условиях.
9. Методические подходы, применяемые для планирования заготовительного оборота.
10. Особенности планирования реализации на основе определения структуры рыночного спроса.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Абрютина Н. С., Грачев А. В.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд., испр. — М.: Дело и сервис, 2000. — 256 с.

*Алексеева М. М.* Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 248 с.

*Балабанов И. Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 208 с.

*Богатко А. Н.* Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 208 с.

*Валевич Р. П., Давыдова Г. А.* Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. — Мн.: Вышэйшая школа, 1996. — 367 с.

*Владимирова Л. П.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — М.: ИД "Дашков и К°", 2000. — 308 с.

*Грузинов В. П., Грибов В. Д.* Экономика предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 208 с.

*Ильин А. И., Синица Л. М.* Планирование на предприятии: Учебное пособие: В 2 ч. Ч. 2. — Мн.: ООО "Новое знание", 2000. — 312 с.

*Кайлер В. А.* Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: Инфра-М, 1999. — 132 с.

*Козырева Н. Н.* Особенности планирования хозяйственной деятельности заготовительного предприятия в условиях рынка: Текст лекции. — Гомель: ГКИ, 1998. — 28 с.

*Котляров С. А.* Управление затратами: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2001. — 160 с.

*Ноздрева Р. Б., Цыгичко Л. И.* Маркетинг: как побеждать на рынке. — М.: Финансы и статистика, 1991.

*Прыкин Б. В.* Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2000. — 360 с.

*Рафикова Н. Т.* О расчете сопоставимых стоимостных показателей // Вопросы статистики. — 2001. — № 9. — С. 45–47.

*Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Мн.: Экоперспектива, 2000. — 498 с.

Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / *В. В. Осмоловский, Л. И. Кравченко, Н. А. Русак и др.*; Под общ. ред. *В. В. Осмоловского*. — Мн.: ООО "Новое знание", 2001. — 317 с.

Экономика предприятий и отраслей АПК: Учебник для вузов / Под ред. *П. В. Лециловского, Л. Ф. Догиля, В. С. Тонковича*. — Мн.: БГЭУ, 2001. — 575 с.

Экономика предприятия: Учебник для вузов / *В. Я. Горфинкель, Е. М. Купряков, В. П. Прасолова и др.*; Под ред. *В. Я. Горфинкеля, Е. М. Купрякова*. — М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1996. — 367 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	4
<b>1. Анализ объемных показателей заготовок и реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья в потребительской кооперации .....</b>	<b>4</b>
1.1. Понятия закупок, заготовительной отрасли, заготовительной деятельности, характеристика объемных (количественных) показателей заготовок	4
1.2. Методика и последовательность проведения экономического анализа объемных показателей заготовок и его роль в условиях рынка .....	11
1.3. Оценка выполнения плана и динамики закупок отдельных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья .....	14
1.4. Анализ выполнения плана заготовительного оборота и факторов, влияющих на его динамику.....	21
1.5. Анализ реализации сельскохозяйственной продукции, совершенствование сбытовой политики заготовительного предприятия .....	30
1.6. Анализ остатков и оборачиваемости закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья .....	36
1.7. Анализ качества закупаемых и реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья .....	41
<b>2. Планирование объемных показателей заготовок и реализации сельскохозяйственных продуктов и сырья в потребительской кооперации .....</b>	<b>47</b>
2.1. Методические подходы к планированию и прогнозированию заготовительной деятельности предприятий потребительской кооперации в современных условиях .....	47
2.2. Методика обоснования плана закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции .....	53
2.3. Планирование заготовительного оборота на уровне предприятия.....	62
2.4. Планирование реализации и остатков сельскохозяйственной продукции в условиях рынка .....	66
Список литературы.....	69

Учебное издание

**Маньков Владимир Павлович**  
**Мищенко Владимир Андреевич**

**ЭКОНОМИКА ЗАГОТОВОК  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ПРОДУКТОВ И СЫРЬЯ**

**Учебное пособие  
для студентов специальностей  
"Коммерческая деятельность",  
"Экономика и управление на предприятии"**

Редактор *О. М. Ковалева*  
Корректор *Т. Ф. Рулинская*  
Компьютерная верстка *Л. Ф. Кириленкова*

Подписано в печать 30.06.03. Формат  $60 \times 84^{1/16}$ .  
Бумага типографская № 1. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 7,90. Уч.-изд. л. 8,3. Тираж 270 экз.  
Заказ №

УО "Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации".  
Лицензия ЛВ № 111 от 02.12.02.  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.

Отпечатано на ризографе УО "Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации".  
Лицензия ЛП № 112 от 30.12.02.  
246029, г. Гомель, просп. Октября, 50.